

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

L'IMPORTANCE DE LA CONGRUENCE ENTRE LES NORMES DES GROUPES
D'APPARTENANCE MULTIPLES DANS LA PRÉDICTION DES INTENTIONS,
DES COMPORTEMENTS ET DES PERCEPTIONS D'INFLUENCE

THÈSE PRÉSENTÉE COMME EXIGENCE
PARTIELLE DU DOCTORAT EN PSYCHOLOGIE

PAR SOPHIE SANSFAÇON

AOÛT 2015

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de cette thèse se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.07-2011). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

Tout d'abord, je tiens à remercier les membres des divers organismes ayant pris part à mes études (Greenpeace, Amnistie Internationale, associations étudiantes) ainsi que les professeurs (Bruno Marien, entre autres) m'ayant permis de recruter dans leurs classes. Sans leur précieuse collaboration, cette thèse n'aurait pu avoir lieu.

Je remercie ma directrice de thèse, Dr Catherine Amiot, pour son implication constante tout au long de ma thèse. Ses qualités de chercheuse telles que sa rigueur et son professionnalisme ont grandement contribué à la réalisation de ma thèse.

Je suis également reconnaissante du financement reçu du Conseil de recherche en Sciences Humaines (CRSH), du Fonds Québécois de Recherche sur la Société et la Culture (FQRSC) et du Centre d'Études Ethniques des Universités Montréalaises (CEETUM), ainsi que de l'Université du Québec à Montréal (Faculté des Sciences Humaines (FSH), du Fonds à l'Accessibilité et à la Réussite des Études (FARE) et du département de psychologie de l'UQAM.

Je remercie ensuite les membres de mon jury de thèse, Dr Frédérick Philippe, et Dr Nathalie Houlfort, professeurs au département de psychologie de l'Université du Québec à Montréal, ainsi que Dr Richard Koestner, professeur au département de psychologie de l'Université McGill. Leurs commentaires et suggestions ont été enrichissants. Je remercie également Dr Thérèse Bouffard et Dr Stéphane Dandeneau pour leurs commentaires pertinents lors du projet de recherche doctoral.

Je tiens aussi à remercier Dr Jean Bégin, statisticien au département de psychologie de l'Université du Québec à Montréal. Ses conseils ont permis d'effectuer des analyses statistiques dans les règles de l'art.

Je remercie mes collègues et amies, Roxanne Aubin, Catherine Bergeron, Stella Guerrieri, Marie Lasalle, Nancy Smith et Maya Yampolsky. Leur support académique et moral ainsi que leur humour ont été essentiels à ma réussite ainsi qu'à la gestion de l'« ego depletion ».

Je tiens à remercier Annie Desautels, Dominique Surprenant, Guillaume Roy-Messier, Isabelle Jodoin, Geneviève Lessard, Marie-Eve Dubois et Vincent Taschereau pour leur amitié. Je remercie aussi Danielle Desjardins et le dream team pour leur présence. Je remercie également François Auger de m'avoir aidé à optimiser mes capacités de régulation et à cheminer dans le processus.

Je remercie aussi mes parents, Lucie Corriveau et Jean Sansfaçon, ainsi que mon frère, Jean-Hubert Sansfaçon, pour leur amour et support inconditionnel durant toutes les étapes de mon cheminement doctoral et personnel. Je leur dédie ma thèse, puisque c'est grâce à eux que je me suis rendue où je suis aujourd'hui. Je sais qu'ils ont toujours cru en moi, et ils m'ont clairement montré en cours de route qu'ils étaient toujours disponibles et présents pour moi. Merci.

Je souligne également la présence de ma belle-famille, qui m'a encouragée et m'a permise de relaxer lors de étapes du cheminement. Finalement, je dédie également cette thèse à mon complice, Thomas Gourde, pour avoir été présent au quotidien dans ce long parcours. Son amour, ses encouragements, ses attentions, sa tolérance et sa confiance m'ont aidé à persévérer et à bien réguler les émotions vécues pendant le processus. Je suis heureuse de pouvoir passer à la prochaine étape de notre vie commune en achevant nos projets d'études respectifs.

TABLE DES MATIÈRES

AVERTISSEMENT	ii
REMERCIEMENTS	iii
TABLE DES MATIÈRES	ivi
RÉSUMÉ DE LA THÈSE	vii
CHAPITRE 1	1
INTRODUCTION GÉNÉRALE	
1.1 Introduction	2
1.2 Normes et identités sociales	4
1.3 Normes sociales multiples et influence sur le comportement	6
1.4 Normes sociales multiples dans le soi : Processus associés	9
1.5 Normes sociales multiples dans le soi : Implications comportementales	10
1.6 Perception subjective des sources d'influence	12
1.7 Présentation des articles	14
CHAPITRE II	16
ARTICLE I	
CHAPITRE III	78
ARTICLE II	
CHAPITRE IV	116
DISCUSSION GÉNÉRALE	
4.1 Rappel des objectifs, résumé des résultats et implications théoriques	117
4.2 Implications pratiques	122
4.3 Limites des études	124
4.4 Études futures	130
Notes de conclusion	132

APPENDICE A	133
Données supplémentaires Article 1, balance des normes	
APPENDICE B	141
Données supplémentaires Article 1, normes des groupes 1 et 2 séparées	
APPENDICE C	149
Données supplémentaires Article 1, moyenne de normes du groupe 1 et groupe 2	
APPENDICE D	157
Formulaire de consentement et questionnaire utilisés pour article I-étude 1	
APPENDICE E	177
Formulaire de consentement et questionnaire utilisés pour article I-étude 2	
APPENDICE F	198
Formulaire de consentement et questionnaire utilisés pour article I-étude 3	
APPENDICE G	220
Formulaire de consentement et questionnaire utilisés pour article II	
APPENDICE H	239
Accusés de réception des deux articles	
RÉFÉRENCES	242

RÉSUMÉ DE LA THÈSE

La littérature passée a démontré comment la norme d'un groupe identitaire saillant dans un contexte spécifique influence le comportement normatif des membres de ce groupe (Reynolds & Turner, 2001; Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987). Toutefois, les individus appartiennent à une multitude de groupes ayant le potentiel de les influencer (Rimer, 2007; Root, 1996), et ce, même lorsque ces groupes ne sont pas présents dans le contexte dans lequel se trouve un individu (Green, Macintyre, West, & Ecob, 1991; Lau, Quardel, & Hartman, 1990). En ce sens, nous pouvons nous questionner sur l'apport global des normes des différents groupes qui sont importants pour les individus lorsque l'on examine ce qui influence leurs comportements normatifs. Le concept de congruence entre les normes vise justement à considérer l'impact des normes multiples dans le processus d'influence sociale.

La présente thèse propose d'étudier le concept de congruence entre les normes provenant de groupes sociaux multiples. La congruence normative représente à quel point les normes d'un groupe particulièrement saillant ou pertinent dans un contexte et les autres normes d'autres groupes auxquels appartient un individu sont encouragées au même degré. Ce projet doctoral vise à vérifier le rôle de la congruence normative dans la prédiction des intentions et des comportements quotidiens des individus, de même que le rôle de la norme d'un groupe particulièrement saillant et pertinent au comportement selon le contexte. De plus, le projet a pour objectif de cerner si les perceptions de l'influence normative des groupes ayant influencé le comportement varient en fonction de la norme du groupe saillant et pertinent et de la congruence normative. Ces liens seront vérifiés dans un contexte de vie quotidienne et dans un contexte ponctuel et situationnel.

Cette thèse est composée de quatre études, réparties en deux articles scientifiques. Le premier article, intitulé "Congruence Among Multiple Group Norms: Its Role in Predicting Individual Behaviors and Subjective Perception of Social Influence" présente trois de ces études, et a pour but principal de tester les liens entre la norme d'un groupe pertinent et de la congruence normative, dans la prédiction des intentions et des comportements. De plus, l'article vise à cerner le rôle de la congruence normative dans la prédiction des perceptions subjectives des sources d'influence. Ces liens sont étudiés dans différents contextes de la vie quotidienne, en focalisant sur des comportements intégrés dans le soi de l'individu et émis fréquemment par les participants. L'étude 1 a été menée auprès des membres de Greenpeace (N = 205) et des comportements environnementaux ont été ciblés. L'étude 2 a été menée auprès des membres d'Amnistie Internationale (N = 82) et des comportements de promotion des droits humains ont été mesurés. L'étude 3, menée dans un cadre plus conflictuel (c.-à-d., la grève généralisée des étudiants québécois en 2012; N = 251), portait sur les comportements contre une hausse des frais de scolarité. Des corrélations et des

analyses de régression multiple ont permis de tester nos hypothèses. Contrôlant pour les attitudes personnelles des participants (études 2 et 3), les résultats ont démontré que les comportements normatifs des participants sont prédits à la fois par la norme du groupe qui est pertinent (ex.: la norme de Greenpeace) et par la congruence normative. Les études 2 et 3 ont également investigué la perception subjective des groupes ayant influencé les comportements des participants. Des analyses discriminantes ont démontré que moins il y a de congruence entre les normes, plus les participants sont susceptibles de percevoir seulement le groupe pertinent à la situation comme influençant leur comportement. Plus il y a de congruence entre les normes, plus ils perçoivent les trois groupes comme étant influents. Ces résultats suggèrent que les individus ont des perceptions différentes selon le niveau de congruence, ce qui nous amène à penser qu'une forte congruence normative puisse faciliter l'intégration des diverses normes, alors qu'une faible congruence puisse être associée à des processus cognitifs où une norme prime sur les autres (c.-à-d., compartimentation). Ces résultats sont interprétés à la lumière des théories intergroupes (Hogg & Turner, 1987; Reynolds & Turner, 2001; Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987), des théories de la cognition sociale (Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Festinger, 1958; Mercier, 2012) et des identités multiples (Amiot, de la Sablonnière, Terry, & Smith, 2007; Tadmor & Tetlock, 2006).

Le second article, intitulé "Congruence Among Multiple Group Norms in an Experimental Context", présente une étude expérimentale qui a pour but de tester l'impact de la norme du groupe saillant et de la congruence normative sur les intentions et les comportements dans un contexte spécifique et ponctuel. Comme l'article précédent, cet article vise à cerner les liens entre la congruence normative et les perceptions subjectives d'influence, mais cette fois, de façon expérimentale et en considérant également l'impact de la norme du groupe saillant sur les perceptions d'influence. L'étude présentée a été effectuée auprès d'étudiants de l'UQAM et manipulait expérimentalement et de manière orthogonale la norme à effectuer un don d'argent à un organisme caritatif et la congruence normative ($N=115$). Le contexte spécifique de cette étude avait pour but de tester les mêmes hypothèses que dans les études présentées dans le premier article, mais dans une situation ponctuelle et contrôlée où les participants sont confrontés à des normes et doivent se positionner immédiatement face à celles-ci. Des corrélations, des analyses de la variance et des régressions logistiques ont permis de tester nos hypothèses. Contrôlant pour les attitudes personnelles préexistantes, les résultats divergents de ceux des trois autres études présentées dans l'article I en démontrant que seule la norme du groupe saillant a eu un impact sur les intentions et les comportements. De plus, des analyses de la variance à mesures répétées ont illustré que les perceptions des sources d'influence sont différentes dans ce contexte expérimental; un effet d'interaction triple démontre que les individus confrontés à une situation où la congruence normative est faible et la norme du groupe saillant est forte perçoivent le groupe saillant comme étant plus

influent comparativement aux individus pour qui la congruence est faible, mais la norme du groupe saillant est faible. Ces résultats sont aussi interprétés à la lumière des théories intergroupes (Hogg, 2005; Tajfel & Turner, 1986) et de théories de la cognition sociale (Chaiken & Trope 1999; Karoly et al., 2005; Mercier, 2012; Tadmor & Tetlock, 2006). De plus, les résultats divergents à travers les articles 1 et 2 sont expliqués par le contexte ponctuel pouvant être associé à des processus cognitifs différents en regard à la perception des normes multiples par l'individu.

Cette thèse confirme l'importance de considérer la congruence entre les différentes normes promues par des groupes multiples dans la compréhension des processus d'influence sociale. En effet, les résultats des études suggèrent que la norme d'un groupe saillant et pertinent ainsi que la congruence normative jouent toutes deux un rôle dans la prédiction des intentions, comportements et perceptions subjectives d'influence. Les quatre études effectuées dans deux situations différentes (vie quotidienne vs une situation ponctuelle) qualifient les effets de ces variables en fonction du contexte, et suggèrent des processus cognitifs pouvant expliquer ces nuances à travers différents contextes. Ces études contribuent à la compréhension des processus d'influence sociale et orientent les études futures en apportant des pistes de réflexion sur l'intégration des normes à travers le temps.

MOTS-CLÉS : Identités multiples, normes sociales, congruence normative, influence sociale, perceptions subjective d'influence.

CHAPITRE I

INTRODUCTION GÉNÉRALE

1.1 Introduction

Dans la vie en société, certaines conventions (explicites ou implicites) permettent de déterminer les comportements qui sont acceptables ou non dans un cadre social donné. Les groupes auxquels nous appartenons influencent nos comportements (Terry & Hogg, 1996), que ce soit à travers des petits gestes au quotidien (ex.; émission de comportements individuels au quotidien; Terry & Hogg, 1996; Louis, Davies, Smith, & Terry, 2007), ou encore des actions à plus grand déploiement (ex.; émission d'actions collectives; Van Zomeren, Spears, Fischer, & Leach, 2004). En effet, appartenir à un groupe social – qu'il s'agisse d'un petit groupe d'individus (ex.; famille, groupe d'amis; Levine & Moreland, 1998; Postmes, Haslam & Swaab, 2005) ou une plus grande catégorie sociale (ex.; être une minorité visible; Tajfel, 1969; 1970) – procure une structure en diminuant l'incertitude dans le soi (Hogg, 2005) et en dirigeant les comportements individuels (Tajfel & Turner, 1986). Bien que les études antérieures portant sur les normes sociales ont abordé presque exclusivement l'influence des normes sur le comportement individuel en considérant les normes *d'un seul groupe social à la fois* (Reynolds & Turner, 2001; Smith & Louis, 2009), les individus appartiennent et s'identifient à plusieurs groupes sociaux ayant le potentiel de les influencer (Rimer, 2007; Root, 1996). Les sources normatives sont multiples et une personne peut, de manière simultanée, être influencée par les normes provenant de ses autres groupes sociaux (Crisp, Hewstone & Rubin, 2001; Verkooijen, de Vries, & Nielsen, 2007; Ramarajan, 2000). Sachant également que l'impact d'une norme d'un groupe d'appartenance peut persister même lorsque le groupe n'est pas saillant dans une situation donnée (Green, Macintyre, West, & Ecob, 1991; Lau, Quadrel, & Hartman, 1990; Nipedal, Nesdale, & Killen, 2010), il est possible de se questionner sur la façon dont les normes multiples sont perçues et organisées dans le soi et ont un impact sur les comportements des individus. En ce sens, ce projet de recherche doctoral vise à vérifier si la norme d'un groupe saillant et pertinent dans un contexte a bien un impact sur les intentions et comportements, tout en considérant en parallèle l'impact du niveau de congruence entre les normes provenant des autres groupes auxquels appartient l'individu. La congruence normative est définie dans la présente thèse comme étant le degré auquel les normes d'un groupe étant particulièrement saillant et pertinent dans un contexte de même que les normes provenant d'autres groupes auxquels appartient un individu sont encouragées au même niveau. Ce concept est cohérent avec la littérature passée qui propose des processus considérant la similarité ou la différence entre les entités perçues dans le soi (théories des identités multiples;

Amiot, de la Sablonnière, Terry, & Smith, 2007; théorie de l'intégration des identités culturelles; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006; théorie de la dissonance cognitive; Festinger, 1957; théories du traitement de l'information sociale; Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012). D'explorer les liens cognitifs et les interrelations qui existent entre les normes sociales permet d'aller au-delà de l'étude de ces diverses entités de manière séparée ou additive. De plus, la place prépondérante que nous attribuons à la norme du groupe saillant permet d'apprécier les postulats des théories intergroupes classiques selon lesquels cette norme est celle qui est la plus influente (Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987), tout en les conciliant avec les théories émergentes quant aux identités sociales multiples. D'étudier les normes multiples comme étant interreliées entre elles plutôt que de manière indépendante permet d'obtenir une vision réaliste et globale de l'expérience de l'individu, lorsque confronté à plusieurs normes. D'ailleurs, un autre objectif du projet vise à cerner comment la norme du groupe saillant et pertinent et la congruence entre les normes prédisent toutes deux, de manière parallèle, la perception subjective des groupes ayant influencé le comportement. Ces liens seront vérifiés dans un contexte de la vie quotidienne de même que dans un contexte ponctuel. Concrètement, ce projet permet de tenir compte de l'impact des normes de groupes multiples dans la prédiction des comportements normatifs, tout en cernant comment les sources d'influence sont perçues par les individus en fonction du niveau de congruence normative. Cerner la complexité de l'expérience des normes multiples via ces études permet aussi de mieux transférer et appliquer les connaissances à la vie réelle.

Le cadre conceptuel qui justifie les propositions de la thèse doctorale sera d'abord présenté. La première section aborde les théories pertinentes à la thèse dans le domaine de l'influence sociale, suivie des théories liées aux identités sociales multiples. Les théories liées à la gestion des différences entre les identités sociales multiples ainsi qu'entre les attitudes multiples seront ensuite présentées, puisqu'elles guident la réflexion sur la manière dont les normes multiples en tant que telles sont gérées. Une section sur les perceptions subjectives des sources d'influence sera exposée. Finalement, les buts du projet de recherche seront présentés, suivis des hypothèses et des renseignements méthodologiques concernant les trois études proposées.

1.2 Normes et identités sociales

La théorie du comportement planifié et de l'action raisonnée (Ajzen, 2001) a été l'une des premières à porter sur les processus d'influence sociale. En testant l'hypothèse selon laquelle les attitudes individuelles et les normes groupales prédisent les intentions et les comportements, Fishbein et Ajzen (1975; voir aussi Ajzen, 2001) sont parvenus à des résultats mitigés. Le lien entre l'intention d'émettre un comportement et la norme en faveur de ce comportement s'est avéré généralement faible et inconstant (Ajzen, 1991). De plus, les attitudes personnelles prédisent parfois les intentions et les comportements (Ajzen, 2001), alors que d'autres fois, ce sont plutôt les normes sociales qui se sont avérées importantes dans la prédiction des comportements (Hornsey, Smith, & Beggs, 2007). Terry et Hogg (1996) ont voulu clarifier ces liens et ont démontré que le degré d'identification au groupe normatif doit aussi être pris en compte pour bien saisir le lien entre les normes et le comportement. La notion d'identité sociale est centrale dans la théorie de l'identité sociale (Tajfel & Turner, 1986) et représente « la partie du concept de soi de l'individu qui provient de son appartenance à un groupe social, de même qu'à la valence et à la signification émotionnelle de cette appartenance » (Tajfel, 1981, p. 255). Le concept d'identité sociale aide à comprendre ce qui fait que les membres de groupes suivent les normes de leur groupe.

En effet, lorsque les individus appartiennent à un groupe qui fait partie intégrante de leur concept de soi et que ce groupe est important pour eux (Tajfel & Turner, 1986), ils sont plus sujets à intérioriser les valeurs et normes de ce groupe. Les normes peuvent alors être suivies de façon publique (via les comportements), afin d'obtenir l'approbation et l'acceptation de la part des membres de leurs groupes, mais aussi de façon privée (via les cognitions; Kelman, 1961), puisque cette identité fait partie du concept de soi. Plusieurs études ont confirmé que le lien prédictif entre les normes et les intentions et comportements est d'autant plus fort pour les individus qui s'identifient fortement à l'endogroupe qui endosse ces normes. Cette interaction entre les normes sociales et le degré d'identification pour prédire les intentions et comportements a été observée pour divers types de comportements, incluant les habitudes de vie saine (Terry & Hogg, 1996), le

biais proenodgroupe (Jetten, Spears & Manstead, 1996), la consommation de malbouffe (Louis, Davies, Smith, & Terry, 2007), de même que l'individualisme et le collectivisme (Jetten, Postmes, & McAuliffe, 2002).

Cette littérature a également démontré que tous les types de normes ne prédisent pas de façon uniforme les intentions et comportements. Deux types distincts de normes ont été identifiés dans la littérature sur l'influence sociale, soit les normes injonctives et les normes descriptives (Reno, Cialdini, & Kallgren, 1993). Les normes injonctives reflètent ce qui est valorisé et encouragé dans un groupe (Smith & Louis, 2008; Smith, Terry, Manstead, Louis, Kotterman, & Wolfs, 2008), alors que les normes descriptives représentent ce que les membres d'un groupe font en tant que tel. Ces deux types de normes ont des effets différents sur les attitudes et les comportements des membres. Selon une étude d'Ohtomo et Hirose (2007), alors que les normes injonctives encourageant les comportements environnementaux prédisent des attitudes plus positives face à ces comportements, les normes descriptives n'ont pas cet effet. Il est probable que les normes injonctives aient plus d'impact sur les attitudes puisqu'elles dressent des limites quant à ce qui est acceptable ou non dans un groupe donné (Smith & Louis, 2008). C'est d'ailleurs pour cette raison que la présente thèse se penche sur ce type particulier de norme. Tout au long du texte, la norme sera qualifiée de forte lorsque les comportements sont très encouragés par le groupe, et faible lorsque les comportements sont peu encouragés par le groupe.

Maintenant qu'a été abordé le lien entre les normes groupales et les comportements émis par les membres de groupes, nous pouvons nous questionner sur ce qui fait qu'un individu en arrive à se fier à la norme d'un groupe plutôt que d'un autre. Des études expérimentales ont démontré que la saillance d'un groupe identitaire plutôt que d'une autre dans un contexte tend à guider les actions de l'individu de manière à ce qu'il agisse de façon cohérente avec ce groupe saillant (Hogg & Turner, 1987; White, Hogg, & Terry, 2002). Selon la théorie de l'influence informationnelle, les normes de groupes sont donc intériorisées dans le soi et réactivées pour guider le comportement en fonction de l'identité sociale qui est saillante dans un contexte social particulier (Hogg & Turner, 1987; Reynolds & Turner, 2001; Smith & Louis, 2009; White, Hogg, & Terry, 2002). Par

exemple, un étudiant suivra la norme de son groupe d'étudiants plutôt que de ses collègues de travail lorsqu'il est question de faire la grève ou non au sujet des frais de scolarité. Suivre la norme du groupe le plus saillant permettra donc de guider le comportement, tout en diminuant l'incertitude dans le soi quant à la marche à suivre (Hornsey, Majkut, Terry, & McKimmie, 2003; Sherif, 1935; Smith, Hogg, Martin, & Terry, 2007). En effet, de se comporter de façon cohérente avec la norme du groupe social important dans une situation précise permet de réduire l'incertitude et d'agir de façon confiante (Hogg, 2005).

Maintenant qu'ont été exposés les processus par lesquels les normes d'un groupe social influencent les intentions et les comportements de ses membres (Louis & Taylor, 2002), il est aussi pertinent de se questionner sur l'impact parallèle qu'ont les normes provenant des *différents* groupes sociaux auxquels appartiennent les individus lorsque celles-ci sont plus ou moins congruentes entre elles. La prochaine section présente la littérature sur les groupes sociaux multiples ainsi que les mécanismes via lesquels les normes multiples sont possiblement gérées dans le soi.

1.3 Normes sociales multiples et liens avec le comportement

Le fait d'appartenir à des groupes sociaux multiples est un phénomène courant (Tadmor & Tetlock, 2006). Ceci est vrai autant pour les petits groupes identitaires associés à des rôles sociaux précis (ex.; groupe de travail) que pour les groupes d'appartenance liés à de plus grandes catégories sociales (ex.; groupes culturels). Dans le domaine de l'emploi par exemple, les travailleurs peuvent s'identifier à plusieurs groupes associés à leur travail (ex.; leur profession, leur organisation, leur équipe de travail; Johnson, Morgeson, Iigen, Meyer, & Lloyd, 2006; Smith, Amiot, Callan, Terry, & Smith, 2010). Aussi, l'égalité homme-femme a contribué à la déségrégation des rôles selon le genre (Dompierre, 1993) et augmenté le nombre de groupes identitaires importants pour les individus (ex.; identification au travail et à la famille). Dans le même ordre d'idée, Internet permet maintenant aux individus de s'identifier de façon importante à différentes communautés virtuelles (Amiot, Terry, Wirawan, & Grice, 2010), en plus de s'identifier à des groupes plus traditionnels. L'appartenance à des groupes sociaux multiples

s'observe également au niveau des plus grandes catégories sociales. En effet, il semble que la mondialisation multiplie l'identification à divers groupes sociaux très larges, telles les catégories culturelles et linguistiques (Chen, Benet-Martinez, & Bond, 2008). L'abolition des barrières entre les pays contribue aussi à l'augmentation des mariages interculturels (Ottawa : Statistiques Canada, 2008) ainsi qu'à la diversification des langues parlées (Chen et al., 2008), ce qui amène les individus à s'identifier à plusieurs groupes culturels.

Ces faits quant à la présence bien réelle des identités sociales multiples amènent à nous questionner sur l'impact simultané des normes provenant de ces différents groupes. Certaines études ont démontré que l'influence d'une norme provenant d'un groupe d'appartenance précis peut persister même lorsque le groupe n'est pas saillant dans un contexte donné et que l'individu est en présence d'un autre groupe (Green et al., 1991; Lau et al., 1990). Par exemple, les habitudes des parents influencent la consommation d'alcool de leurs enfants même lorsque ces derniers sont à l'extérieur de la maison ou encore lorsque le jeune a déménagé dans une autre ville. Dans le même ordre d'idée, une étude menée auprès de jeunes d'âge préscolaire démontre que la norme d'un groupe social peut modérer l'impact de la norme provenant d'un autre groupe (Nipedal, Nesdale, & Killen, 2010). En effet, cette étude manipulait expérimentalement les normes (pro-inclusion sociale versus pro-exclusion sociale) du groupe de pairs et de l'école; les résultats ont démontré un effet principal de la norme pro-exclusion provenant du groupe de pair sur les intentions agressives. Par ailleurs, la norme pro-inclusion provenant du groupe de l'école entière a atténué l'effet de cette norme du groupe de pairs en diminuant la fréquence des intentions agressives. Ces résultats portent à croire que l'impact de différentes normes sociales peut opérer même lorsque ces groupes ne sont pas tous saillants dans le contexte où le comportement est émis. Ceci nous amène à nous questionner sur l'impact des normes multiples sur les intentions et comportements des individus.

Quelques études ont directement étudié l'effet des normes provenant de divers groupes sociaux sur les comportements normatifs (McDonald, Fielding, & Louis, 2013a; 2013b; Verkooijen et al., 2007). Les études de McDonald et ses collègues ont porté précisément sur la notion de conflit

entre les normes de groupes multiples et ont démontré que lorsque les individus ayant des attitudes particulièrement positives à l'égard d'une problématique (par exemple, l'environnement) font face à un conflit entre les normes endossées par leurs différents groupes, ils se sentent plus efficaces s'ils s'engagent dans des comportements visant à résoudre cet enjeu (à savoir, des comportements pro-environnementaux; McDonald et al., 2013a, 2013b) – pour ces individus, le conflit entre les normes est donc motivant et les pousse à agir.

Une étude de Verkooijen, de Vries et Nielsen (2007) a quant à elle démontré qu'un faible consensus entre les normes provenant de différents groupes sociaux diminue la fréquence d'émission de certains comportements normatifs. L'étude menée auprès d'adolescents a démontré que les jeunes s'identifiant à un ou à plusieurs groupes qui encourageaient tous la consommation d'alcool, de tabac ou de cannabis étaient davantage portés à en consommer eux aussi. Toutefois, les adolescents qui s'identifient à plusieurs groupes dont certains n'encouragent pas nécessairement la consommation de drogue ou d'alcool (ex.; groupe de sport, groupe religieux) émettaient ces comportements de consommation de drogue ou d'alcool de manière moins fréquente (Verkooijen et al., 2007). Dans la présente thèse, nous définissons la congruence normative comme le degré auquel les normes d'un groupe saillant et pertinent au comportement sont encouragées au même niveau que les normes provenant des autres groupes sociaux importants pour l'individu. Ce concept considère le degré de similarité entre les entités perçues dans le soi, tel que fait dans la littérature passée (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006), et accorde une place prépondérante à la norme du groupe saillant puisque cette norme a été démontrée comme prédictive du comportement individuel (Turner, Wetherell, & Hogg, 1989). En lien avec la littérature classique sur les théories intergroupes et la littérature sur les influences multiples, il est attendu que la norme d'un groupe saillant et pertinent au comportement et la congruence normative prédiront toutes deux, en parallèle, les comportements normatifs et les intentions des individus. Pour aller plus loin dans notre compréhension du rôle des normes multiples et guider notre réflexion sur la congruence/incongruence entre les normes, passons maintenant à la littérature portant sur l'intégration de diverses entités dans le soi.

1.4 Normes sociales multiples dans le soi : processus impliqués

À notre connaissance, aucune étude n'a porté sur la manière dont des normes multiples et potentiellement divergentes sont gérées et intégrées dans le soi. Toutefois, des théoriciens se sont penchés sur les processus impliqués lorsque des aspects importants qui font partie du soi – telles que les *identités sociales multiples* et les *attitudes multiples* – présentent des différences et divergent entre eux. Ces études peuvent nous informer quant aux processus impliqués lorsque d'autres concepts psychologiques (telles que les normes sociales provenant de divers groupes) diffèrent entre eux et sont en opposition dans le concept de soi.

Les processus impliqués pour gérer les différences entre les identités sociales multiples ont principalement été étudiés chez les individus appartenant à plus d'un groupe social ou culturel. La littérature propose généralement que les individus tendent à vouloir acquérir et maintenir un concept de soi qui présente une consistance cognitive entre ses différentes parties (c.-à-d. : identités sociales, normes sociales) et qu'ils sont motivés à maintenir une certaine harmonie entre ces différentes composantes (Festinger, 1957; Fiske & Newberg, 1990). Qu'il soit question de différences ou de faible congruence, les situations dans lesquelles il y a des divergences dans le soi amènent une dissonance cognitive et un inconfort et motivent l'individu à trouver des solutions pour diminuer cet état (Festinger, 1957; Fiske & Newberg, 1990). Ces solutions peuvent impliquer de miser sur les similarités plutôt que les différences entre les identités (Benet-Martínez & Haritatos, 2005). Des identités très différentes et conflictuelles sont donc difficilement conciliables. Pour éviter le conflit cognitif, lorsqu'un individu perçoit que ses groupes culturels ont des normes divergentes, il peut choisir de suivre la norme du groupe selon laquelle il doit agir en fonction du contexte dans lequel il se trouve (Giguère, Lalonde, & Lou, 2010). Il arrive que cette stratégie ne soit pas possible, par exemple lorsque le fait de respecter la norme d'un groupe d'appartenance amène à défier la norme d'un autre groupe. Lorsque les différentes identités sont trop difficiles à intégrer, les individus peuvent en venir à cesser de s'identifier à un de leurs groupes (désidentification) ou encore à tous leurs groupes (marginalisation; Stroink & Lalonde, 2009).

D'autres auteurs (Amiot et al., 2007; voir aussi Tadmor, Tetlock, & Peng, 2009) proposent que le fait d'appartenir à des groupes sociaux différents ne soit pas sans issue et qu'il est possible de réconcilier plusieurs identités sociales et culturelles même si elles sont différentes et parfois conflictuelles. Amiot et ses collègues (2007) proposent le modèle cognitivo-développemental des identités sociales pour tenir compte des étapes à travers lesquelles un individu peut en venir à intégrer ses différentes identités, soient les stades de catégorisation anticipatoire, catégorisation, compartimentation et intégration. Les différences entre les identités peuvent ressortir à certaines de ces étapes (ex.; intégration), mais il est prédit qu'en reconnaissant les similarités entre les diverses identités, l'individu peut en venir à intégrer ces identités et à en faire un tout cohérent. Dans ce modèle, l'intégration amène généralement plus de conflit et de dissonance dans les premiers temps, puisque l'individu reconnaît alors ouvertement les différences qui existent entre des valeurs et des normes différentes promues par ses groupes d'appartenance et qu'il tente de concilier diverses identités qui peuvent différer largement. Toutefois, à plus long terme, l'individu apprendra à gérer ces différences en intégrant les caractéristiques et les normes de ces divers groupes. Ce processus opère lorsque l'individu focalise sur les similarités et la complémentarité des normes plutôt que sur leurs différences. Au fil du temps, ce processus devient plus automatique et exige de moins en moins de ressources cognitives. Ainsi, l'intégration identitaire permettrait de gérer les différences qui existent à l'intérieur du soi (Amiot et al., 2007). Maintenant qu'a été expliqué comment sont gérées les identités (et potentiellement leurs normes) dans le soi, la prochaine section abordera les implications comportementales de cette gestion intraindividuelle.

1.5 Normes sociales multiples dans le soi : Implications comportementales

Le degré de congruence provenant des différentes normes de groupes est susceptible d'avoir des implications concrètes au niveau des comportements. Des normes très congruentes entre-elles – c.-à-d., des normes endossées à des degrés similaires par différents groupes – impliquent une consonance dans le soi, ce qui devrait mener, en retour, à des comportements plus automatiques et fréquents. En fait, la cohérence cognitive active un système de traitement de l'information basé sur des heuristiques, ce qui permet la prise de décision rapide et sans effort (Chaiken & Trope,

1999; Evans, 2008; Mercier, 2012). Ce processus, qui se déroule en l'absence de conflit dans le soi, facilite l'action et augmente la fréquence des comportements (Karoly et al., 2005; Presseau et al., 2012). En outre, puisque des normes très congruentes entre-elles facilitent la cohérence et la certitude dans le soi de l'individu, une telle congruence normative devrait aussi augmenter possiblement la confiance dans ses comportements, et ainsi faciliter l'action (Smith et al., 2007). Par exemple, lorsqu'un individu appartient et s'identifie à son groupe familial, à son groupe d'amis et à un groupe environnemental, il se peut que ces trois groupes aient des normes en regard des comportements pro-environnementaux qui soient plus ou moins congruentes entre-elles. Les trois groupes pourraient tous fortement encourager l'utilisation de la bicyclette plutôt que de la voiture pour effectuer les déplacements (fort degré de congruence normative). Dans une telle situation où il n'y a pas d'incertitude quant au comportement à effectuer (Hogg, 2005), il y aura aussi possiblement un processus automatique facilitant le choix du comportement à émettre (Karoly et al., 2005; Presseau et al., 2012). Il est probable qu'un fort degré de congruence sera lié positivement aux intentions d'utilisation ainsi qu'à la fréquence réelle d'utilisation de la bicyclette par l'individu.

D'autre part, la situation de faible congruence normative implique un état de dissonance où l'individu peut ressentir de l'incertitude quant au comportement souhaitable à adopter. Cet état augmente possiblement la motivation à résoudre l'incertitude (Festinger, 1957), mais peut aussi diminuer la confiance de l'individu quant au comportement précis à adopter (Smith et al., 2007) et ainsi gêner l'action. Dans cet état, l'individu peut s'engager dans un processus visant à réduire la dissonance en choisissant de suivre les normes d'un groupe plutôt que des autres, ou en s'efforçant d'intégrer les différentes normes sociales (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006). Ce processus, qui active un système plus lent de traitement de l'information, exige des efforts et du temps et il tend à inhiber les actions concrètes (Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012). La faible congruence normative peut ainsi démotiver les individus à s'engager dans l'action, car ils estiment que tous les membres de ses groupes encouragent des comportements différents et qu'ils devraient personnellement prendre position par rapport à la problématique (McDonald et al., 2013a, 2013b; Olson, 1971). Pour reprendre l'exemple précédant, la personne appartenant à trois groupes dont les normes ne sont

pas congruentes par rapport à l'utilisation de la bicyclette se verra probablement dans une situation où il n'y a pas de certitude quant au comportement à adopter, ce qui diminuera l'action (Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012). Sur la base de ces faits, nous anticipons que lorsque les individus appartiennent à des groupes sociaux dont la congruence normative est faible, ils devraient s'engager dans le comportement normatif moins fréquemment possiblement en choisissant la norme du groupe le plus saillant et pertinent.

Basée sur ces théories et explications, la présente thèse vise à vérifier les relations entre la norme du groupe saillant et pertinent et les intentions et comportements, tout en considérant l'impact de la congruence entre les normes des autres groupes. Dans le but de pousser plus loin l'investigation de cette nouvelle variable de congruence normative, les perceptions subjectives impliquées dans la gestion des normes multiples seront également explorées. Nous nous pencherons maintenant sur la perception que les individus peuvent avoir des groupes les ayant influencés.

1.6 Perception subjective des sources d'influence

Afin d'explorer de façon plus complète les processus intraindividuels impliqués lorsque les normes opèrent sur le comportement individuel, la perception des différentes sources possiblement influentes sera étudiée et mise en relation avec la norme du groupe saillant et pertinent et le degré de congruence normative. La littérature démontre que les individus ne sont pas toujours conscients de ce qui les influence réellement: bien qu'ils ne déclarent généralement pas explicitement avoir été influencés par une norme, les résultats de diverses études portent à croire que les individus sont souvent implicitement influencés par celle-ci (Nisbett & Wilson, 1977; Nolan, Schultz, Cialdini, Goldstein, & Griskevicius, 2008). Même si la perception des normes influentes n'est pas toujours fidèle, il est pertinent de considérer ces perceptions subjectives dans la prédiction des comportements (Guimond & Palmer, 1996) afin de bien comprendre comment les individus interprètent les normes de leurs groupes et comment cela peut influencer les comportements. En effet, au-delà de l'exactitude des perceptions des normes sociales, l'étude de Guimond et Palmer (1996) a montré que l'attitude politique des participants et

les comportements associés étaient différents selon la source perçue comme ayant influencé leurs attitudes et comportements : les étudiants en sciences sociales qui percevaient que leurs professeurs et leurs cours avaient un impact sur leurs comportements tendaient à faire des choix politiques et sociaux plus libéraux comparativement aux étudiants rapportant leurs pairs comme source d'influence. En ce sens, tenir compte des évaluations subjectives des sources d'influence permet de dresser un portrait plus global et détaillé des processus d'influence sociale. Ici, nous nous intéressons spécifiquement à la perception de ce qui a influencé les participants, en fonction du degré de la norme du groupe saillant et pertinent au comportement et de la congruence normative. L'exploration de ces liens permettra de confirmer si le concept de congruence normative a une influence sur la façon de percevoir les sources d'influence.

Plus spécifiquement, et pour ce qui est de la norme du groupe saillant et pertinent, nous proposons que lorsque cette norme est forte, ce groupe sera perçu comme ayant plus influencé le comportement que lorsqu'elle est faible. En effet, la norme d'un groupe saillant et pertinent permet de diminuer l'incertitude en offrant de l'information claire quant au comportement à adopter (Hogg, 2005). Ainsi, il devient utile de percevoir cette norme comme étant influente lorsqu'elle est forte puisque le comportement indiqué à adopter est alors plus évident et clair.). En contrepartie, lorsque la norme est faible, le comportement à adopter est plus ambigu et donc l'individu devrait moins percevoir ce groupe comme étant influent dans le choix de son comportement.

Pour ce qui est de la congruence normative, nous proposons que plus la congruence normative est forte, plus les individus auront tendance à percevoir que l'ensemble de leurs groupes a influencé leur comportement. Suivant la même logique que pour la norme du groupe saillant et pertinent, la consonance et la certitude des normes congruentes permettront à l'individu dans ce cas de se fier à l'ensemble des normes de ses groupes multiples. Comme mentionné plus haut, la congruence normative implique probablement l'utilisation d'heuristiques et de processus qui requièrent peu d'efforts, ce qui devrait naturellement amener l'individu à percevoir l'ensemble de ses groupes comme étant influent. D'autre part, lorsque la congruence est faible, nous proposons

que l'individu perçoive alors le groupe saillant et pertinent comme étant plus influent. La dissonance entre les normes différentes de ses groupes l'amènera à vivre de l'incertitude et à tenter de la diminuer en choisissant de suivre la norme du groupe (compartimentation) qui est le plus saillant et pertinent. Maintenant qu'ont été présentés le contexte théorique et les postulats de cette thèse, nous pouvons exposer les objectifs spécifiques et articles.

1.7 Présentation des deux articles

Le premier objectif de cette thèse est de tester les liens qui existent entre la norme d'un groupe saillant et pertinent et la congruence normative, d'une part, et les intentions comportementales et la fréquence des comportements normatifs des participants, d'autre part. Le deuxième objectif vise à cerner les processus psychologiques impliqués dans la perception subjective des normes, en investiguant les perceptions des groupes d'influence en lien avec la norme du groupe saillant et pertinent et la congruence normative. La thèse vérifie la présence de ces liens à la fois dans un contexte de la vie quotidienne et dans une situation ponctuelle, soit en contexte expérimental. Pour se faire, la présente thèse est composée de deux articles scientifiques, utilisant des approches quantitatives corrélationnelles (Article I) et expérimentales (Article II).

Le premier article est composé de trois études corrélationnelles effectuées auprès des membres de groupes sociaux réels (Greenpeace, N=205, Amnistie International, N=82, Étudiants québécois contre la hausse des frais de scolarité; N=251). Cet article vise à vérifier les liens entre la norme du groupe pertinent au comportement et la congruence normative et les intentions et comportements quotidiens et préexistants des individus, tout en contrôlant pour leurs attitudes personnelles. De plus, ce manuscrit a pour objectif de cerner les perceptions subjectives des participants quant aux groupes les ayant influencés à émettre leurs comportements, selon le niveau de congruence normative de leurs groupes.

Le deuxième article est composé d'une étude expérimentale (N=115) effectuée auprès d'étudiants de l'UQAM. Cette étude vise à tester de façon causale l'impact de la norme du groupe saillant et

de la congruence normative sur les intentions et comportements. De plus, cette étude teste l'impact causal de la norme du groupe saillant et de la congruence normative sur les perceptions subjectives des groupes d'influence. Ces liens sont vérifiés dans un contexte ponctuel et contrôlé, et le comportement individuel direct est mesuré.

CHAPITRE II

ARTICLE I: Congruence Among Multiple Group Norms: Its Role in Predicting Individual Behaviors and Cognitive Processes

Ce chapitre est constitué d'un article rédigé en anglais et soumis à la revue *Personality and Social Psychology Bulletin* le 26 juillet 2014. Les éditeurs de la revue nous ont invités à réviser l'article et à le resoumettre. Le lecteur trouvera ci-dessous l'article révisé.

Running Head: NORM CONGRUENCE

Congruence Among Multiple Group Norms: Its Role in Predicting Individual Behaviors and
Subjective Perceptions of Social Influence

Sophie Sansfaçon

Université du Québec à Montréal

Catherine E. Amiot

Université du Québec à Montréal

Wordcount: 12 038

This research was facilitated by doctoral scholarships from the Social Sciences and Humanities Research Council of Canada (SSHRC) and from the Fond québécois pour la recherche sur la société et la culture (FQRSC) to Sophie Sansfaçon and by grants from the Social Sciences and Humanities Research Council of Canada (SSHRC) and from the Fond pour la recherche en santé – Québec (FRSQ) to Catherine Amiot. Correspondence concerning this manuscript should be addressed to Sophie Sansfaçon, Département de psychologie, Université du Québec à Montréal, C.P. 8888, Succ. Centre-Ville, Montréal, PQ, H3C 3P8. Tel.: 514-554-7763. FAX: 514-987-7953. Email: cpf.sansfacon@gmail.com

Abstract

Three studies were conducted to investigate how the norm of a relevant ingroup and the congruence among norms stemming from multiple social groups predict, in parallel, group members' behaviors. Study 1 was conducted among Greenpeace members ($N=205$) and targeted environmental behaviors. Participants' normative behaviors were predicted both by the norm of the group that is relevant to the targeted behaviors (i.e., Greenpeace norm) and by norm congruence. These findings were replicated in Studies 2 and 3 ($Ns= 82; 251$), conducted in different and more conflictual intergroup settings. Studies 2 and 3 also tested how perceptions of social influence relate to norm congruence. Specifically, participants whose ingroup norms were congruent were more likely to rely on all of these norms as guides to their behaviors whereas participants whose norms diverge were more likely to rely only on the norm of the group that is relevant to the targeted behavior.

KEY WORDS: Norm congruence, Multiple Identities, Perceptions of Normative

Influence

Congruence Among Multiple Group Norms: Its Role in Predicting Individual Behaviors and Subjective Perceptions of Social Influence

Individuals typically belong to and identify with a variety of social groups that have the potential to influence them in their lives (Rimer, 2007; Root, 1996). These groups include broad social categories (i.e., cultural groups) as well as groups that are composed of a smaller number of members (i.e., workgroups; Johnson, Morgeson, Igen, Meyer, & Lloyd, 2006). Despite this diversity in group memberships, previous studies that have investigated the influence of social norms on group members' behaviors have focused almost exclusively on the impact of one group norm at a time. Indeed, and confirming the premises of classic intergroup theories – including social identity theory (SIT) and self-categorization theory (SCT) (Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987) – the norms that apply in a specific situation and that stem from a particularly relevant ingroup have an impact on individuals' behaviors (Reynolds & Turner, 2001). However, and given that individuals belong to multiple social groups that have the potential to influence them, it is also important to consider how multiple social norms stemming from our different social groups combine to predict individual behavior. By considering how the congruence between multiple group norms predicts normative behavior, this research contributes to a broader and more complete understanding of social influence processes in group contexts, as it accounts for the fact that individuals belong to multiple and possibly diverging social groups (Crisp, Hewstone, & Rubin, 2001; Ramarajan, 2000; Verkooijen, de Vries, & Nielsen, 2007) .

The objectives of this research are to test the impact of one particularly relevant ingroup norm on group members' intentions and behaviors – in line with classic intergroup theories –, while also considering how the congruence among multiple group norms comes into play in the

social influence process. To further tap into the subjective experience of norms stemming from one's different social groups, we also examine how individuals perceive these multiple norms that are more or less congruent (Guimond & Palmer, 1996). Doing so is important as it sheds light on the subjective processes involved in multiple norm congruence vs. divergence and how individuals potentially reconcile multiple norms that stem from different important social groups in their lives.

To achieve these objectives, this research integrates classic intergroup perspectives (Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987) with the emerging work on multiple norms and identities (i.e., Amiot, de la Sablonnière, Terry, & Smith, 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006). This theoretical integration allows us to consider different approaches to norms simultaneously: While the classic intergroup point of view focuses on how one particularly relevant and salient ingroup norm guides group members' individual behaviors, herein we also take in consideration how the interplay among multiple and potentially diverging norms that may come to predict specific behaviors. This integration constitutes a novel perspective on group norms that allows to simultaneously capture people's global real life experiences with different groups, while accounting for classic findings on intergroup relations and social influence processes (Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987).

Group and Normative Processes

Classic Intergroup Accounts

According to intergroup theories, when individuals belong to a social group that is important to them and is part of their self-concept, they are more likely to internalize this group's values and social norms (Tajfel & Turner, 1986; Turner, 1982). Based on this premise, Terry and Hogg (1996) accounted for the moderating role of social identification in the normative influence

process: They observed that the more individuals identify with a social group, the more likely this group's norm will strongly predict individuals' behavioral intentions.

Whether a group norm will guide and influence one's behaviors also depends on the social context. Indeed, norms are activated and followed as a function of the social identity that is most relevant in a particular situation (Turner & Reynolds, 2001). According to referent informational influence theory (Hogg & Turner, 1987; Turner, 1991), when a group membership is particularly salient and relevant in a specific context and that depersonalization and self-stereotyping occurs, people are more likely to adopt the norms, beliefs, and behaviors of this particular ingroup. The individual in this case will also tend to believe that the relevant ingroup norm is the most appropriate one to follow. For example, when one's national identity is salient and that one's nation is promoting a norm of ingroup favoritism, people are more likely to follow this norm and to favor their nation over another nation (Giannakakis & Fritzsche, 2011). Based on these classic theoretical postulates, the current research assigns an important place to the role played by a particularly relevant ingroup norms (compared to other groups' norms). Specifically, we test if the norms of this particular ingroup positively predict group members' individual behaviors and behavioral intentions.

Multiple Norms

In parallel to investigating the impact of the norm that is relevant in a particular context, it is important to also account for how the norms endorsed by one's multiple social groups come into play to predict group members' own intentions and behaviors. In fact, while one group norm may become activated in a particular context (in line with classic intergroup accounts), emerging research suggests that multiple group norms and identities can operate simultaneously in group contexts (Kiang, Yip, & Fuligni, 2008; McDonald, Fielding, & Louis, 2013a; 2013b; Verkooijen,

et al., 2007). The current research aims to directly capture how people experience these multiple and potentially diverging sources of normative influence. Doing so not only accounts for the fact that individuals belong to different social groups that are important in their lives (Chen, Benet-Martinez, & Bond, 2008; Giguère, Lalonde, & Lou, 2010), but it also allows us to seize a more global and nuanced picture of the social influence process that goes beyond a situational account of group norms.

Only a few studies to date have examined how norms stemming from multiple social groups have an impact on normative behaviors (Kiang et al., 2008; McDonald et al., 2013a; 2013b). For example, a study conducted among preschool children demonstrated that one group norm can moderate the behavioral impact of another group norm: When a group of friends endorses a norm in favor of social exclusion, this norm then positively predicted aggressive behaviors among these group members, but the pro-inclusion school norm attenuated this effect (Nipedal, Nesdale, & Killen, 2010). Other studies also demonstrated that the impact of one group norm can persist outside its specific context, where competing norms may also operate. Longitudinal studies revealed that parental health and drinking habits (salient in the home context) influence their children's habits, and that this influence persists even when the child moves out of the home and is exposed to other group norms (e.g., when the child moves to go to college; Green, Macintyre, West, & Ecob, 1991; Lau, Quardel, & Hartman, 1990).

Multiple group norms can also combine to influence behavior. For example, in a study conducted among adolescents, the more adolescents identified with multiple groups that were all perceived to endorse the same norms encouraging the consumption of alcohol, tobacco or cannabis, the more likely they were to consume these substances themselves (Verkooijen et al., 2007). In contrast, adolescents who identified with multiple groups – including with some

ingroups that do not encourage alcohol and drug use – consumed these substances less frequently. Importantly, norms that were particularly salient and relevant in a specific context were not the only ones to operate in this context.

Additional studies demonstrate an interaction between personal efficacy toward a normative behaviors and norm conflict – conceptualized in that prior research as the difference between the norms of different groups. This research showed that norm conflict motivates greater behavioral intentions but only among individuals who feel highly self-efficacious when engaging in the normative behaviors (McDonald et al., 2013a, 2013b). This research suggests that multiple group norms do come into play when predicting individual behavior. Yet the question still remains as to how the norms from different groups combine, how the specific notion of norm congruence predicts individual group members' in parallel to the effects of a particularly relevant ingroup norm, and how individuals subjectively experience multiple group norms as congruent or incongruent.

Normative Congruence

Definition and Operationalization

In the current research, we specifically define norm congruence as the degree to which norms are encouraged to the same extent by one group that is particularly relevant to a normative behavior and also by other groups that are important in individuals' lives. Taking into account the congruence among these multiple norms allows to integrate classic intergroup postulates and emerging research on multiple group norms and identities. Doing so also provides a more global account of individuals' reality and captures the interrelations that exist among multiple norms, rather than their independent influence. In other words, it allows to capture how “the whole of the normative experience (i.e., the congruence experienced among different group norms and the

relevant norm) - is greater than the sum of its parts (i.e., taking into account each individual norm separately)". The current research hence provides a realistic view of individuals as they face multiple norms and accounts for a more nuanced picture of social influence processes.

This conceptualization of normative congruence and this focus on the interrelations among a particularly relevant group norm and other groups' norms (rather than a focus on the independent addition of multiple norms) is coherent with previous literature that investigates the interrelations that exist between different entities (e.g., identities, goals attitudes) within the self-concept (multiple identity theories; Amiot et al., 2007; cultural identity integration; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; cognitive dissonance theory; Festinger, 1957; social information processing theory; Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012). If all the norms align and are going in the same direction, this high level of congruence should also enhance normative intentions and behaviors. In this sense, we propose that the level of congruence between the norm of the group that is particularly relevant to a behavior and the norms stemming from other important groups in one's life will play a role in predicting the individual's intentions and behavior.

Behavioral and Cognitive Implications

To further explain why multiple norms that converge vs. diverge should be associated with individual behavior, we turn to prior research that has looked at the processes involved when important elements that are part of the self – such as multiple social identities, attitudes or goals – differ vs. converge. This literature is particularly relevant to review herein given that some of these principles also potentially apply to situations in which multiple group norms are more or less congruent. Moreover, this literature sheds light on the cognitive processes involved when individuals experience diverging/converging entities within the self. Importantly, these principles

allow to account for the interrelations that can exist between multiple norms, rather than accounting for these influences as separate and fragmented entities within the self.

Behaviorally, we expect that the level of congruence among one's multiple group norms is likely to have direct and concrete behavioral implications. Highly congruent norms imply that norms are endorsed to the same degree by one's different groups; this situation should predict more fluid and frequent behaviors. In fact, cognitive consistency, just like normative congruence, activates a system of information processing based on heuristics, which allows effort-free and rapid decision-making (Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012). This process, which takes place in the absence of conflict within the self, facilitates action and increases the frequency of behaviors (Karoly, Ruehlman, Okun, Lutz, Newton, & Fairholme, 2005; Presseau, Tait, Johnston, Francis, & Sniehotta, 2012). Moreover, perceiving highly congruent norms should involve greater certainty within the self, which increases confidence in one's behaviors and facilitates action (Smith, Hogg, Martin, & Terry, 2007). Based on these premises, we anticipate that when an individual belongs to different social groups (e.g., family, work organization) that each endorses norms that are congruent with one another, he/she should engage in the normative behaviors more frequently.

On the other hand, facing low norm congruence is analogous to experiencing dissonance and uncertainty about how to behave. This state should not only increase the motivation to resolve the uncertainty (Festinger, 1957), but it should also undermine one's confidence on how to behave (Smith et al., 2007) and hence impede action. In this state, the individual may engage in a process aimed at reducing the dissonance by choosing to follow the norms of one group over the others, or he/she may strive to integrate the different norms (Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006). This process, which possibly activates a slower system of

information processing, requires effort and time and should inhibit action (Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012). Moreover, low norm congruence may demotivate individuals from engaging in a specific course of action because they feel that their groups are not all engaging or encouraging a behavior (McDonald et al., 2013a, 2013b). They may also be more ambivalent to act because there is no consensus between their ingroups about how to behave. Moreover, committing to one norm rather than another may be avoided because doing so involves deviating from one of the ingroup and running the risk of being socially rejected from this group (Hornsey, Majkut, Terry, & McKimmie, 2003). Based on these facts, we anticipate that when individuals belong to different social groups that have low congruence among their norms, they should engage in the normative behaviors less frequently.

Cognitively, we suggest that experiencing high vs. low normative congruence is also likely to involve specific cognitive processes. The social psychological literature generally suggests that individuals are motivated to establish a cognitive consistency between the different elements (e.g., norms, identities) that compose their self-concept and to maintain harmony between these components (Festinger, 1957; Fiske & Newberg, 1990; Gawronski & Stack, 2004). For example, integration of one's multiple identities per se involves a feeling of unity across the multiple identities in the self. In contrast, differences or low congruence among identities as particular elements of the self can induce a state of cognitive dissonance and psychological discomfort (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Festinger, 1957; Tadmor & Tetlock, 2006; Zajonc, 1960).

To reduce this intraindividual dissonance (e.g., incongruence) between multiple elements of the self, individuals may use different cognitive strategies: They can focus on the similarities rather than on the differences between their multiple identities (Benet-Martinez & Haritatos,

2002), simultaneously recognize the similarities and differences between these identities in order to integrate them (Amiot et al., 2007), compartmentalize these identities such that they are associated with a specific life context but not brought together more globally in the self (Amiot et al., 2007; Tadmor & Tetlock, 2006), or disidentify with one or multiple groups (marginalization; Stroink & Lalonde, 2009). As an example for this compartmentalization process, research conducted among international students and immigrants demonstrated that when they were confronted to diverging norms stemming from their different cultural groups, they resolved these divergences by choosing to follow the norm of one social group but not of others (Zajonc, 1960). When applying these principles to the realm of normative congruence specifically, these theories would suggest that an individual confronted to multiple and diverging group norms will analyze the complexity of the differences and similarities among these norms (i.e., their level of normative congruence), which will probably also impact on their normative behavior.

Subjective Perceptions of Social Influence

In order to fully understand how multiple norms operate, this research also investigates how individuals subjectively perceive the different normative sources of influence and tests whether these perceptions vary as a function of norm congruence. Despite the fact that norms generally operate unconsciously and that people can be unaware of their influence (Cialdini, Reno, & Kallgren, 1990; Nisbett & Wilson 1977), emerging research is looking into how individuals subjectively perceive different sources of normative influence (Sansfaçon & Amiot, 2014; see also Guimond & Palmer, 1996). In the context of norm congruence, investigating participants' subjective perceptions of their group norms and how much these sources of normative guide their behaviors allows to directly seize how people experience multiple group

norms, which norms are subjectively important to them, and how they possibly make their choice to follow one rather than another.

Supporting the phenomenon of norm congruence, we propose that the more congruent the norms stemming from one's multiple groups, the more individuals will be likely to perceive that all of their groups' norms influenced their normative behaviors (as in an integrative cognitive process). In this case, the congruence among norms will facilitate a reliance on all of the group norms and this should lead the individual to perceive all his/her group norms as influential. On the other hand, when facing low normative congruence, norms become harder to integrate intraindividually, and the individual will feel uncertain about which norm to rely on. To resolve this dissonance (Festinger, 1957) and restore perceptions of certainty (Hogg, 2005), the individual may rely on the more relevant ingroup norm to determine how to act. In this case, the individual may be more likely to perceive that only this specific group norm is influencing his/her behaviors (as in disidentification/marginalization processes). Low norm congruence should hence be linked to the perception that only the group norm that that is most salient and relevant to a particular behavior is influencing one's behavior.

Goals and Hypotheses of the Current Research

The first objective of this research is to test how both the norm stemming from a particularly relevant ingroup as well as norm congruence predict individuals' behavioral intentions and the frequency of their behaviors. It is proposed that the norm of the relevant ingroup (H1) and norm congruence (H2) will both positively predict participants' behaviors and behavioral intentions. These two first hypotheses are tested in all three studies. The second objective seeks to identify the sources of normative influence that participants subjectively perceive as influencing their own behaviors and to test whether these perceptions vary as a

function of the degree of norm congruence. We expect that the more participants perceive high congruence among their different groups' norms, the more likely they will perceive the three ingroups as influencing their behaviors (H3A). In contrast, the more participants perceive low normative congruence, the more likely they will only perceive the relevant group as influencing their behaviors (H3B). These two last hypotheses are tested in Studies 2 and 3.

Study 1

Study 1 was conducted in French among members of a pro-environmental group, namely Greenpeace. Specifically, Greenpeace endorses norms that promote and enforce environmental behaviors. While a large proportion of the population is aware of and interested in environmental issues (Klockner & Matthies, 2004; Seguin, Pelletier, & Hunsley, 1998), pro-environmental norms are particularly relevant to and strongly endorsed among Greenpeace members. Indeed, members of environmental groups are more involved (McFarlane & Boxall, 2003; McFarlane & Hunt, 2006) and more strongly endorse collective actions against environmental problems than non-members (Hornsey et al., 2006). In addition, some pro-environmental behaviors supported by environmental groups (e.g., protesting) are different from pro-environmental behaviors encouraged by society at large (i.e., following government-based recycling programs), in that they require a greater investment of time and energy (Hornsey et al., 2006). To capture such group-specific and relevant behaviors, this study hence included pro-environmental behaviors that are not necessarily promoted by broader generic societal norms, including collective actions against polluting industries.

Method

Participants and procedure. Participants were 205 Greenpeace members. All participants were recruited by an advertisement in the monthly electronic newsletter of the

French-Canadian Greenpeace branch. Following Reips' (2002) recommendations regarding internet-based research, the advertisement formally invited Greenpeace members to participate in a doctoral study regarding their environmental behaviors. All participants were 18 years and older. Ninety-six percent of the participants spoke French as their first language, 1% spoke English as their first language and 3% spoke another language as their first. Twenty-eight percent of participants were men and 72% women. Ninety percent of the sample were members of Greenpeace for less than 5 years, 6% were member from 6 to 10 years, and 4% were members for more than 11 years.

Measures

Multiple social groups. Participants were first asked to identify two important groups for them, besides Greenpeace: "In addition to Greenpeace, it is possible that other groups are important to you in your life (i.e., family, other organizations). These groups may or may not have an impact on your pro-environmental behaviors. Please list two groups you belong to that are important to you." Past studies demonstrated that chosen groups usually represent groups with which participants identify more strongly (Perreault & Bourhis, 1998).

Frequency of behaviors. To assess the frequency of specific environmental behaviors, seven environmental behaviors were selected out of a previous list (Kempton & Holland, 2003; Zavestoski, 2003). Two items represented prosocial behaviors (i.e., "Attempt to educate people about environmental issues"), three items represented intergroup behaviors (i.e., "Engage in direct actions against polluting industries"), and two items represented individual behaviors ("Individually engage in daily pro-environmental actions"). To measure the frequency of these behaviors, we asked participants how often they engage in each of the behaviors (Louis et al.,

2007; α prosocial: .65, α intergroup: .77, α individual: .73). Responses were provided using a Likert-type scale ranging from 1 (never) to 7 (always).

Social norms. To assess each group' injunctive norms regarding pro-environmental behaviors (Smith & Louis, 2008), participants indicated the extent to which each of their 3 groups (Greenpeace and the other two self-selected groups) were encouraging them to engage in the 7 behaviors. Following each behaviors, participants were asked: "To what extent does your group encourage you to engage in this behavior?" (α s ranged from .71 to .90). We chose to investigate injunctive norms herein because they provide clear information as to what is acceptable or not in a given group (Smith & Louis, 2008); injunctive norms are hence relevant in the context where these recommendations for what is appropriate action may conflict (or not). Responses were provided using a Likert-type scale ranging from 1 (not at all) to 7 (extremely).

Norm congruence score. The mathematical formula used to assess norm congruence is based on the conceptual definition of norm congruence provided above.¹ We first calculated the absolute difference between the strength of the Greenpeace norm and the mean of the norms of the participants' two other groups. This formula allows us to capture the difference between how strongly a norm is endorsed by the group that is salient and relevant to the pro-environmental norm (i.e., Greenpeace norm) and the degree to which the norm is endorsed by the two other groups that are important in participants' lives. To obtain a score of norm congruence, the difference score just described was then reversed so that higher numbers represent a high degree of congruence. This second step allowed us to obtain a score that represents the degree of similarity between the Greenpeace norm and the norms of the two others groups, which also reflects our definition of norm congruence.

Results

Types of Groups

The groups identified by participants are presented in Table 1. As can be seen, participants listed proximal groups, like family, as well as distal groups and large categories, like organizations (e.g., World Wildlife Fund).

Descriptive Statistics

Tables 2, 3 and 4 present descriptive statistics and correlations among all variables. There are positive significant correlations between all the norms (r s ranging from .20 to .55). Norm congruence is linked to the frequency of behaviors for the prosocial behaviors ($r=.22, p=.002$), but not for the intergroup or individual behavior. There are positive correlations between group norms and behaviors (prosocial: Greenpeace: $r=.36, p<.001$, Group 1: $r=.46, p<.001$; Group 2: $r=.47, p<.001$, intergroup: Greenpeace: $r=.39, p<.001$, Group 1: $r=.45, p<.001$; Group 2: $r=.53, p<.001$, individual: Greenpeace: $r=.26, p<.001$, Group 1: $r=.24, p<.001$; Group 2: $r=.22, p<.001$). This supports the idea that the norms of the relevant as well as other ingroups are associated with individuals' behaviors.

Multiple Regression Analyses

Hierarchical multiple regression analyses were conducted to test if the frequency of participants' pro-environmental behaviors was related to the Greenpeace group norm (H1) and to norm congruence (H2).^{2, 3, 4, 5} As seen in Table 5, the frequency of the prosocial behaviors was predicted by the Greenpeace norm ($\beta=.53, p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.43, p<.001$). Frequency of intergroup behaviors was also predicted by the Greenpeace norm ($\beta=.79, p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.57, p<.001$). Frequency of the individual behaviors was predicted by the Greenpeace norm ($\beta=.30, p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.17, p=.014$).

Discussion

Study 1 confirmed H1 and H2: Both the norm of a group that is particularly relevant to a targeted behavior and norm congruence positively predicted normative behavior. The finding showing that the norm of the group that is particularly salient and relevant to a behavior predicts this behavior aligns with the social influence literature, which investigates the impact of one (relevant) group norm at a time (Jetten, Spears, & Manstead, 1996; Louis, Davies, Smith, & Terry, 2007; Terry & Hogg, 1996). Moreover, the associations observed between norm congruence and individual behaviors suggests that high norm congruence facilitates action; when the individual perceives that all his/her groups encourage him/her to engage in the same behavior, there is possibly no uncertainty about what needs to be done and he/she may rely with confidence on heuristics and rapid cognitive processes that promote action (Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012). To replicate these results in another context and to further understand the subjective processes that take place when multiple norms are more or less congruent, we turn to Study 2. Specifically, this study examines whether subjectively perceived sources of influence differ as a function of the degree of norm congruence.

Study 2

Study 2 was conducted among members of Amnesty International (AI). Specifically, AI aims to promote and enforce human rights around the world. To reach this objective, AI encourages its members to engage in actions such as letter-writing, campaigning, and lobbying (see <http://www.amnesty.ca/>). While the enforcement of human rights is gaining increased social interest (Cardenas, 2004; Risse, Ropp, & Sikkink, 1999), such behaviors are particularly relevant to Amnesty International as a social group.

In addition to being conducted in a different context and with other types of norms, Study 2 assessed participants' behavioral intentions as an additional dependent variable. We also

controlled for participants' personal attitudes toward the behaviors (see Ajzen, 2001) given their role in multiple norm conflict (McDonald et al., 2013). Importantly, Study 2 aimed to identify how participants perceive different sources of social influence, depending on the level of norm congruence. Investigating how group members perceive multiple group norms not only provides an account of how people subjectively experience norm congruence, but it also increases our understanding of how individuals make decisions about which specific norms to rely on.

Method

Participants and procedure. Participants were 82 AI members. All participants were recruited by an advertisement in the monthly electronic newsletter of the French-Canadian AI branch. The advertisement formally invited AI members to complete our online survey in French. Twenty-two percent of the participants were between 18 and 24 years old, 17% were between 25 and 34 years old, 5% were between 35 and 44 years old, 14.5% were between 45 and 54 years old, 27% were between 55 and 64 years old and 14.5% were 65 years and older. Ninety-seven percent of the participants spoke French as their first language and 3% spoke English as their first language. Thirty-two percent of participants were men and 68% were women. Forty-eight percent of the participants were militants of AI for less than 5 years, 20.5% were militants from 6 to 10 years, and 31.5% were militants for more than 11 years.

Measures

Intentions and frequency of the behaviors. Participants first read a short text that defines human rights. Eleven pro-human rights behaviors were selected from the organization's website (AI, 2010): Six behaviors pertained to prosocial behaviors (i.e., "Attempt to educate people about the cause of human rights through activities), and five to intergroup behaviors (i.e., "Sign petitions to make humans right respected"). As in Study 1, to measure the frequency of

these behaviors, we asked participants how often they engage in the behaviors (α prosocial: .74, α intergroup: .78). To evaluate intentions, we asked participants how often they intend to engage in each behavior (Louis et al., 2007; α prosocial: .75, α intergroup: .72). Responses were provided using a Likert-type scale ranging from 1 (never) to 7 (always).⁶

Norms. The same measure as in Study 1 was employed to assess each of the groups' norms (α prosocial: .75; α intergroup: .94). As in Study 1, the same formula was used to compute norm congruence.⁷

Attitudes scale. To assess personal attitudes, one item ("To what extent do you agree/disagree with each of the following behaviors?") was presented for each of the 11 behaviors (Smith & Louis, 2008; α prosocial: .90, α intergroup: .94). Responses were provided using a Likert-type scale ranging from 1 (disagree) to 7 (agree).

Perceived sources of influence. To assess participants' subjective perceptions of different sources of influence, they were asked to identify, among a list, which source(s) influenced their behaviors pertaining to the enforcement of human rights. This list included: their personal values, AI, each of the two groups that they identified as important in their lives, society, and the situation (see Guimond & Palmer, 1996). Given our current goals, the analyses focus on participants who identified AI, Group 1 and/or Group 2 as influencing their behavior.

Results

Types of Groups

The groups identified by participants are presented in Table 1. As in Study 1, participants listed proximal groups and distal groups.

Descriptive Statistics

Tables 6 and 7 present descriptive statistics and correlations among all variables. There are positive correlations between all group norms (r ranging from .38 to .85), and between group norms and behavioral intentions (prosocial intentions: AI: $r=.58$, $p<.001$, Group 1: $r=.44$, $p<.001$; Group 2: $r=.48$, $p<.001$; intergroup intentions; AI: $r=.51$, $p<.001$, Group 1: $r=.58$, $p<.001$; Group 2: $r=.46$, $p<.001$). There are also positive correlations between norms and behaviors (prosocial behaviors: AI: $r=.54$, $p<.001$, Group 1: $r=.38$, $p<.001$; Group 2: $r=.42$, $p<.001$; intergroup behaviors: AI: $r=.51$, $p<.001$, Group 1: $r=.55$, $p<.001$; Group 2: $r=.41$, $p<.001$). These associations again support the idea that the norms of more than one ingroup are associated with individuals' behaviors.

Multiple Regression Analyses

To test if participants' behavioral intentions and the frequency of their behaviors are predicted by the AI group norm (H1) and norm congruence (H2), we conducted hierarchical multiple regression analyses.^{8, 9, 10, 11} The attitudes variable was included as a covariate in step 1 of each regression analyses. As seen in Table 8, for the prosocial behaviors, behavioral intentions were predicted by the AI norm ($\beta=.65$, $p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.28$, $p=.005$). The frequency of behaviors was also predicted by the AI norm ($\beta=.62$, $p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.23$, $p=.023$). For the intergroup behaviors (Table 9), behavioral intentions were predicted by the AI norm ($\beta=.48$, $p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.28$, $p=.004$). The frequency of behaviors was also predicted by the AI norm ($\beta=.48$, $p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.23$, $p=.022$).

Discriminant Analyses

To test which source of normative influence was subjectively perceived as influencing participants' behaviors as a function of norm congruence (H3A, H3B), direct discriminant

analyses were conducted. Norm congruence was used as an independent variable that predicts membership in the two following categories: Category 1: Participants who reported that the 3 groups (AI, Group 1, Group 2) are influencing them ($n=9$) and Category 2: Participants who reported that only AI members are influencing them ($n=23$). Of the 81 participants used in the correlational and multiple regression analyses, 32 were hence used in the discriminant analyses, given our focus on comparing participants who presented these particular patterns of responses.

For the prosocial behaviors, one significant discriminant function was significant ($F(1, 30)=8.015, p=.008$): As expected, the more participants reported high norm congruence ($r(9)=.80$; $M=6.38, ET=.80$), the more likely they were to perceive their three groups as influencing their behavior. In contrast, the less participants reported norm congruence ($r(23)=-.31$; $M=4.92, ET=1.45$), the more likely they were to perceive that only AI had influenced them.

For the intergroup behaviors, one marginal discriminant function was identified ($F(1, 29)=3.342, p=.078$): Again, the more participants reported high norm congruence ($r(9)=.51$; $M=5.78, ET=1.35$), the more likely they were to perceive their three groups as influencing them. The less participants reported norm congruence ($r(22)=-.21$; $M=4.80, ET=1.35$), the more likely they were to perceive that only AI had influenced them.

Discussion

Study 2 provided additional support for the importance of norm congruence in accounting for individuals' normative behavior. As in Study 1, results supported H1 and H2 for both prosocial and intergroup behaviors: Both the norm that was particularly relevant to a behavior (the AI norm) and norm congruence positively predicted the frequency of behaviors that aim to protect human rights. These associations were replicated when behavioral intentions were used as an additional dependent variable. Study 2 also explored the subjective processes that take place

within the individual depending on the degree of normative congruence. For the prosocial behavior, discriminant analyses showed that higher norm congruence is linked to the perception that the three groups are influencing one's behaviors, while lower congruence is linked to the perception that only AI is influential. The same (marginal) pattern of findings was observed with intergroup behaviors. These results partially supported H3A and suggest that the certainty stemming from highly congruent norms may facilitate one's confidence to rely on all the group norms. Results also supported H3B: In situation of low congruence, participants seem to rely on the more relevant ingroup to base their actions, as if they were relying on only the context-relevant ingroup norm to increase certainty in this ambiguous situation (Smith et al., 2007). We now turn to Study 3, which aims to replicate these findings with a larger sample and in a more conflictual intergroup context. In this specific context, conflicting norms elicited division among the general population and the norms were held particularly strongly by group members; hence choosing to endorse one norm over another was consequential and may have exposed individuals to direct social disapproval from one or many of their own ingroups (Hornsey et al., 2003).

Study 3

Study 3 was conducted in the province of Québec, Canada, in the context of a generalised student strike. The study took place 7 weeks after the beginning of the strike. At that time, 316 000 students were on strike out of a total of 420 000 students in the province (Radio-Canada, 2012a). The students were striking against an increase of 75% in tuition fees announced by the provincial (state) government, which were planned over a period of 5 years (Radio-Canada, 2012b). Collective actions took place every day during the strike; these action included "night manifestations", rap battles, shows, and occupation of public spaces (CLASSE, 2012).

The issue of free education and the social contestation movement it generated was highly controversial in Québec at the time of the study. Indeed, the population endorsed very different (and sometimes radical) opinions about this topic (Legault, 2012). A survey conducted by the national television agency (Radio-Canada, 2012b) further revealed that 34% of the population believed that the strike was a conflict that opposed generations, 37% believed that it was opposing proponents of right and left policies, and 34% believed that it was opposing the city of Montréal to the rest of the province. Study 3 hence allowed us to test our hypotheses in a controversial context, where norm congruence was highly relevant and likely to predict individual behaviors. Moreover, low norm congruence was particularly consequential for individuals in this context, given that there was no consensual or “generic” social norm regarding this issue and that opinions were polarized and generated public debates (Radio-Canada, 2012b).

Method

Participants and procedure. Participants were 251 students involved in the strike against the rise in tuition fees. Thirty percent of participants were men and 70% were women. All participants were recruited via the Facebook pages of the different student associations of Francophone colleges (CEGEP) and Universities in Québec. CEGEP refers to a post-secondary and pre-university level of schooling in the Québec education system. Ninety-five percent of the participants were University students and 5% were CEGEP students. Once again, an advertisement formally invited students to complete a survey concerning their involvement in the movement. Sixty-five percent of the participants were between 18 and 24 years old, 29.8% were between 25 and 34 years old, 4.4% were between 35 and 44 years old, 0.4% between 45 and 54 years old, and 0.4% between 55 and 64 years old. Ninety-eight percent of the participants spoke

French as their first language and 2% spoke English as their first language. The study was conducted in French.

Measures

The online questionnaire first asked participants to list two groups that were important to them in their life, apart from the group of students who were protesting against the rise in tuition fees (thereafter referred to: group of protesting students). Then, behaviors emitted to protest against the rise in tuition fees were presented and participants were invited to complete the same measures of attitudes (α prosocial: .77, α intergroup: .83), intentions (α prosocial: .82, α intergroup: .77), frequency of behaviors (α prosocial: .77, α intergroup: .75), ingroup norms (α prosocial .77, α intergroup: .92), and perceived sources of influence as in Study 2. The norm congruence score was calculated using the same formula as in Studies 1 and 2.¹²

Intentions and frequency of the normative behaviors. To assess norms, the frequency at which participants emitted behaviors in order to protest against the rise in tuition fees, and their intentions to engage in these behaviors, participants were presented with eleven normative behaviors. These behaviors were chosen by referring to the different actions that were encouraged by the student associations in Québec (see CLASSE, 2012). They included six prosocial behaviors (i.e., "Attempt to educate people about the position of the students against the rise by taking part in activities") and five intergroup behaviors (i.e., "Target certain instances and perform direct actions against them"). As in Studies 1 and 2, participants reported how much they themselves engaged in and intended to engage in these behaviors, and how much their three groups endorsed these behaviors.

Results

Type of groups

Table 1 presents the different groups participants listed as important to them. Once again, participants identified proximal groups and distal groups.

Descriptive Statistics

Tables 10 and 11 present descriptive statistics and correlations among all variables. There are positive correlations among all norms (r s ranging from .36 to .50). Moreover, we see that norm congruence is linked to intentions for the prosocial ($r=.27, p<.001$) and intergroup behaviors ($r=.30, p<.001$). Norm congruence is also linked to prosocial behaviors ($r=.20, p=.002$) as well as intergroup behaviors ($r=.32, p<.001$). Positive correlations between group norms and behavioral intentions, for the prosocial (Group of protesting students: $r=.40, p<.001$, G1: $r=.46, p<.001$; Group 2: $r=.35, p<.001$) and intergroup behaviors, are present (Group of protesting students: $r=.41, p<.001$, Group 1: $r=.53, p<.001$; Group 2: $r=.38, p<.001$). There are also positive correlations between group norms and behaviors, for the prosocial behaviors (Group of protesting students: $r=.41, p<.001$, Group 1: $r=.42, p<.001$; Group 2: $r=.29, p<.001$) and intergroup behaviors (Group of protesting students: $r=.44, p<.001$, Group 1: $r=.56, p<.001$; Group 2: $r=.41, p<.001$). These correlations again support the idea that more than one ingroup norm is related to individuals' behaviors.

Multiple Regression Analyses

To test if participants' behaviors and their behavioral intentions are related to the norm endorsed by the group of protesting students (H1) and to norm congruence (H2), we conducted a series of hierarchical multiple regression analyses.^{13, 14, 15} Attitudes were included as a covariate in step 1 of each multiple regression analyses.

As seen in Table 12, for the prosocial behaviors, intentions were predicted by the protesting students' norm ($\beta=.40, p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.30, p<.001$). The

frequency of behaviors was also predicted by the protesting students' norm ($\beta=.40, p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.23, p<.001$). For the intergroup behaviors (Table 13), intentions were predicted by the protesting students' norm ($\beta=.34, p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.23, p<.001$; Table 13). The frequency of these behaviors was also predicted by the protesting students' norm ($\beta=.40, p<.001$) and by norm congruence ($\beta=.27, p<.001$).

Discriminant Analyses

To test which source of normative influence was subjectively perceived as influencing participants' behaviors as a function of norm congruence (H3A, H3B), direct discriminant analyses were performed. Norm congruence was used as an independent variable that predicts membership in the two following categories: Category 1: Participants who reported that the 3 groups are influencing them ($n=16$) and Category 2: Participants who reported that only the protesting students' group is influencing them ($n=53$). Of the 251 participants used in the previous analyses, 69 were used here, given that their pattern of responses was most relevant to the hypotheses.

For the prosocial behaviors, one discriminant function emerged ($F(1, 67)=9.593, p=.003$): The more participants reported high norm congruence ($r(16)=.68; M=6.33, ET=.44$), the more likely they perceived their three groups as influencing them. The less participants reported norm congruence ($r(53)=-.21; M=5.84, ET=.57$), the more likely they perceived only the group of protesting students as influencing them. For the intergroup behaviors, one discriminant function was calculated ($F(1, 67)=7.657, p=.008$): The more participants reported high norm congruence ($r(16)=.60; M=6.07, ET=.40$), the more likely they were to perceive their 3 groups as influencing them. The less participants reported norm congruence ($r(53)=-.18; M=5.73, ET=.43$), the more likely they were to perceive that only the group of protesting students had influenced them.

Discussion

Study 3 took place in a more conflictual and polarised social context (Legault, 2012; Radio-Canada, 2012b). Results of multiple regression analyses supported H1 and H2; the norm of the group that is particularly salient and relevant to the behaviors (i.e., protesting students' norm) and norm congruence were both positively related to intentions and frequency of the behaviors. As in Study 2, and supporting H3A and H3B, discriminant analyses showed that the more individuals perceived high congruence, the more likely they were likely to perceive that their three groups were influencing them, while the less individuals perceived congruence, the more likely they were to report that only the protesting students group was influential.

General Discussion

The first objective of this research was to test how one relevant ingroup norm and norm congruence both predict, in parallel, behavioral intentions and frequency of normative behaviors. The second objective was to investigate how participants subjectively perceive different sources of influence as influential for them and whether these perceptions varied systematically as a function of the degree of norm congruence.

Three studies were conducted in different social contexts. In Study 1, participants' normative environmental behaviors were significantly predicted by the norm of the group that is particularly relevant to these behaviors (Greenpeace norm), and by the congruence between this norm and the norms of two other groups that are important for them in their lives. The fact that this particularly relevant group norm significantly predicted participants' environmental behaviors and intentions is in line with the social identity approach to normative influence (Jetten et al., 1996; Louis et al., 2007; Terry & Hogg, 1996). The positive relationship between norm congruence and behavioral frequency is also in line with research investigating multiple

normative influences (Verkooijen et al., 2007). Furthermore, the current research is the first to investigate how norm congruence – as a variable that considers both the norm endorsed by a relevant group relative to the norms endorsed by the person's other important groups – is linked to greater action. The findings suggest that at the cognitive level, norm congruence is possibly associated with effort-free and rapid decision making processes that promote action (Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012).

Study 2 replicated these results in the different context of human rights and with behavioral intentions as a dependant variable. Study 2 also controlled for personal attitudes. Again, participants' normative intentions and behaviors that seek to defend human rights were positively predicted by the norms endorsed by Amnesty International as a particularly relevant ingroup and by the congruence between different groups' norms. Study 2 also went a step further by examining how congruence is underpinned by different subjective perceptions of what influenced the behavior. Specifically, when participants were experiencing higher congruence, they were more prone to perceive their three groups as influencing them. In contrast, the lower the norm congruence, the more likely they were to perceive that only the group which is relevant to the behaviors (i.e., AI) influenced them.

Study 3 replicated and extended these findings in a more conflictual social and political situation. Again, participants' normative intentions and behaviors to oppose a rise in tuition fees were predicted by the relevant group norm -i.e., the group of protesting students- and by norm congruence. Moreover, higher norm congruence was related to perceiving the three groups as influencing one's behavior, while lower congruence was related to perceiving that only the protesting students group was influencing behavior.

Together, the three studies yielded consistent findings across different contexts and norms (e.g., environmental norm, pro-striking norm), including in a socially conflictual context (Study 3). By considering how the multiple group norms are congruent or not with a relevant group norm, this research allows to integrate different social psychological literatures (classic intergroup theories: Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987; multiple norms and identities; Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006; social information processing theories: Chaiken & Trope, 1999; Evans, 2008; Festinger, 1957; Mercier, 2012) –, while also taking into account people's global experience of their multiple group norms. Our results confirmed the fact that the relevant group norm (Turner & Reynolds, 2001), as well as norm congruence are both important to consider when predicting individuals' behaviors and perceptions of social influence.

The results regarding the norm congruence concept not only consider the influence of multiple group norms (i.e., Verkooijen et al., 2007), but also seize the interrelations that exist between social norms as specific entities within the self (Nipedal et al., 2010). Moreover, exploring the perception of social influence allows to seize the subjective part of the individual experience, while providing insights about how the different normative influences are integrated in the self (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006). This is interesting as it can also be related to the uncertainty reduction theory (Hogg, 2005) and test if situations of high normative uncertainty (i.e., low norm congruence) are resolved by choosing to rely on the most relevant ingroup norm. Doing so allows to capture the complexity of group members' social experience.

Studying the role of norm congruence in parallel to the role of a particularly salient and relevant group norm provides a complete theoretical understanding of the social influence process

that also have concrete real-life implications. For example, if transposed to contexts where intergroup conflicts are present (e.g., strike, political conflict, collective action), norm congruence may help to explain why some individuals are less active (i.e., those who experience lower normative congruence) than others in defending their group's cause. Results also provide insights into how certain social behaviors can be discouraged concretely. For example, during a sports game where antisocial behaviors are promoted by a relevant ingroup, the norms of *other* important groups (i.e., other sport group that are not in competition with the ingroup) could be made salient. This could be done by presenting leaflets/publicity and by broadcasting videos on the television screen of the stadium that illustrate these other groups' more cooperative and prosocial behaviors. This intervention may decrease normative congruence, and possibly also reduce the display of the antisocial normative behaviors.

Limitations and Futures Research Direction

While our findings confirmed that norm congruence play a role in group members' intentions, behaviors and perceptions of social influence, they also provide further insights into how multiple norms – as important elements of the self – may potentially be reconciled and integrated within the self-structure (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005). In fact, the results regarding the perceptions of social influence demonstrated that when congruence is low, participants perceived only the relevant group as influencing their behavior, while when congruence is high, participants perceived their three groups as influencing them. This may suggest that high congruence is related to a more integrative cognitive process, while low congruence possibly involves more compartmentalization of the different norms. Still, the current studies did not directly assess the cognitive strategies through which these sources of influence become integrated. Moreover, the analyses that pertain to these subjective perceptions only

considered a subsample (40% of the participants of Study 2 and 27% of Study 3), which minimizes the generalisation of the findings and the postulates regarding these integration processes. The categorical measures used to assess which sources of influence are perceived as influential also included some response options that were not the primary focus of our hypothesis (such as the situation or people's values as sources of influence). These measures were hence not as precise as they could have been; they also led us to delete those participants who had chosen these non focal options, thus diminishing the sample used for the discriminant analyses. Further studies should consider using a continuous measure that assesses how each group (i.e., the most relevant group, Group 1, Group 2) influenced participants. Moreover, directly evaluating the cognitive processes involved when people are confronted to multiple group norms would be relevant. This could be done by adapting the Multicultural Identity Integration Scale (MULTIIS; Yampolsky, Amiot, & de la Sablonnière, 2015) to assess the integration of multiple group norms (rather than identities) *per se*. Doing so would allow to test how multiple norms are integrated in the self when facing different levels of norm congruence, and hence tap even more deeply into individuals' experience regarding multiple norms.

Based on previous work that specifically focuses on the interrelations between entities within the self (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006), our postulates and research design did not account for the separate effects of other group norms in our regression analyses. As stated before, we focused on the influence of one salient and relevant group norm as well as the interrelations that exist between the norms of other groups (captured through the notion of norm congruence). This new notion helps to provide a complete account of people's experiences when confronting multiple norms by seizing the complexity of their experience. Given the important role assigned to the salient and relevant group norm in this

research – both as a main effect and in the calculation of normative congruence –, the current work also builds directly on classic intergroup theories (Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987). Still, the non inclusion of the separate effect of each of the three group norms in the analyses – for both conceptual and statistical reasons – limits the conclusion that can be drawn from this research, since we cannot conclude that norm congruence effect operates beyond the separate effects of other group norms (see Footnotes 1, 2, 7, 8, 12 and 13 for more details of these analyses). To address this limitation and test the simple effects of other group norms, future studies should orthogonally manipulate the strength of the relevant group norm as well as the congruence among the norms endorsed by other groups using graphs that illustrate how much each group endorses vs. opposes a specific issue (Smith & Louis, 2008). This manipulation could be followed by the behavioral and subjective perceptions measures. Such a design would allow to test the independent effect of each norm as well as the effect of norm congruence.

As another idea for future research, we could investigate more directly what takes place in a situation where people are required to make a decision and to engage in a particular action, and what factors predicts which specific norm will be followed in such contexts. To this aim, we could assess *in situ* which norm (the most relevant group norm vs. the group of other groups that are important in the individual's life) was most significant to participants in the precise situation. Methodologies using experience sampling in daily life could be used here to explore the direct implication of norm congruence in day-to-day behaviors (e.g., Iida, Shrout, Laurenceau, & Bolger, 2012).

Future studies could also explore the implications of norm congruence and its impact on behaviors and identification processes in even more controversial situations, like among members of street gangs or extreme and violent religious associations. In this context, research could test if

these group members report particularly low levels of norm congruence and test through which specific strategies they may come to tolerate low levels of norm congruence; i.e., such as by compartmentalizing the norms stemming from their multiple groups (Ryan & Deci, 2003), or by completely disengaging from an ingroup that has incongruent social norms.

In sum, this article tested the relevance of a novel concept, norm congruence, and its impacts on intentions and behaviors as well as on participants' own subjective perceptions of social influence. Providing knowledge on the concept of norm congruence contributes to the understanding of the social influences processes while taking into account multiple group memberships.

Footnotes

¹ This procedure was inspired by the one Sheldon and Niemiec (2006) used to compute the balance between the three basic psychological needs. Specifically, the procedure used by Sheldon and Niemiec (2006) involved computing the absolute differences between each pairs of need and adding these differences up. This score is then reversed, so that a higher score represents higher balance. Their regression analyses then included the three needs as independent variables in the first step of the regression analyses, and the balance score in a second step. Given the definition of congruence employed in the current research, our procedure differs from Sheldon and Niemiec's. Moreover, the strong correlations observed between the norms (see Tables 2, 3, 4) suggested the presence of multicollinearity between the normative variables,

which discouraged us from including each of the three group norm separately in the analyses and hence from using the Sheldon and Niemiec procedure. Still, to align with this prior literature, the analyses were conducted following their work very closely (please see Supplement Data, Tables A1 to A3). However, these analyses presented multicollinearity, with thresholds of tolerance below 0.5 and variance inflation factors above 8 (Berry, 1993; Tabachnick & Fidell, 2013, p.125). This problem prevented us from interpreting the betas from these multiple regressions.

² As stated in Footnote 1, the high correlations observed between the normative variables suggest the presence of multicollinearity in regression analyses that include the three norms and norm congruence as independent variables. For sake of transparency, analyses that explore the simple effects of each of the two other groups' norms were conducted. Specifically, and as can be seen in the Supplement Data document (Tables B1 to B3), these regression analyses included the three separate norms and norm congruence as the four independent variables. These analyses also presented multicollinearity. To test if creating a mean for the norms of the two groups that participants nominated as important to them in their lives could reduce this multicollinearity problem, a second set of analyses was then conducted. These additional analyses included the salient group norm, the mean of these two group norms, and norm congruence as the three independent variables. However, the results (Supplement Data, Tables C1 to C3) presented the same multicollinearity problem.

³ To go a step further in the analyses of the new variable of norm congruence, interaction terms were created between Greenpeace norm and norm congruence. None of those interactions were significant (F s ranged from 7.335 to 33.276; β s ranged from .4 to .12). This suggests that the relevant group norm and the congruence among the norms operate in parallel to one another.

⁴ In the analyses presented in the main manuscript, variance inflation factors (VIF) were always below 8, and the tolerance values were always over 0.50, confirming that multicollinearity was not a problem in the main regression analyses presented in the manuscript (Tabachnick & Fidell, 2013).

⁵ Suppression effects were found for individual and intergroup behavior, which suggests that the Greenpeace norm is necessary to consider in order to observe a significant link between congruence and behavior. Emphasis was not place on this finding here since it does not change the theoretical reflection proposed here and it simply confirms the importance of accounting for the norm of the relevant group (i.e., the absolute strength of a relevant group norm) when investigating the notion of norm congruence.

⁶ For each study, we selected behaviors that were presented publicly by the groups (i.e., on their website) as being valued within these groups and as being emitted by their members. It should be noted that individual behaviors were not measured in Studies 2 and 3, since such behaviors were not as relevant in the context of those studies. In fact, individual behaviors, like habits, are often emitted in the context of environmental causes (i.e. recycling, composting), but are less likely to occur regarding the defense of human rights or defending against a raise in tuitions feesy. The two latter contexts are usually more punctual and take place when a collective movement is taking place (i.e., a strike). For example, signing up a petition to make human rights respected is an individual action, but requires other individuals (an ingroup, for example) for the petition to make sense. Moreover, a petition is mostly directed against an outgroup, and we assessed those behaviors with the intergroup items.

⁷ As in Study 1, we followed the Sheldon and Niemiec procedure and conducted the analyses (Supplement Data, Tables A4 and A5). These analyses presented problems of multicollinearity.

⁸ As in Footnote 2, regression analyses including the three separate norms and norm congruence as the four independent variables were conducted (Supplement Data, Tables B4 and B5). All these analyses presented problems of multicollinearity. A second series of analyses was conducted that included the salient group norm, the mean of the two other groups norms, and norm congruence as the three independent variables (Supplement Data, Tables C4 and C5). The results presented the same multicollinearity problem.

⁹ Again, to go a step further in the analyses of the new variable of norm congruence, interaction terms were created between AI norm and norm congruence. None of those interactions were significant (F s ranged from 10.259 to 13.442; β s ranged from -.11 to .07). This suggests that the relevant group norm and the congruence among the norms operate in parallel to one another.

¹⁰ Variance inflation factor (VIF) were always below 8 in the analyses reported, and the tolerance values were always over 0.50 in the main analyses presented in the manuscript, confirming that multicollinearity was not a problem in these analyses (Tabachnick & Fidell, 2013).

¹¹ Again, suppression effects were found for the prosocial behavior.

¹² As in Study 1 and 2, the Sheldon and Niemiec procedure was followed but these analyses presented problems of multicollinearity (Supplement Data, Tables A6 and A7).

¹³ As in the prior studies, additional analyses were conducted. As can be seen in the Supplement Data document (Tables B6 and B7), these regression analyses included the three

separate norms and norm congruence as the four independent variables. All the analyses presented multicollinearity. A second set of analyses was then conducted, which included the salient group norm, the mean of the two other groups norms, and norm congruence as the three independent variables. However, the results (Supplement Data, Tables C6 and C7) presented the same multicollinearity problem.

¹⁴ Again, interaction terms were created between the protesting students norm and norm congruence. None of those interactions were significant (F s ranged from 22.948 to 62.217; β s ranged from -.02 to .03). This suggests that the relevant group norm and the congruence among the norms operate in parallel to one another.

¹⁵ Variance inflation factor (VIF) were always below 8 in these analyses, and the tolerance values were always over 0.50 in the main regression analyses presented in the manuscript, confirming that multicollinearity was not a problem in these analyses (Tabachnick & Fidell, 2013).

References

- Amiot, C.E., de la Sablonnière, R., Terry, D.J., & Smith, J.R. (2007). Integration of social identities in the self: Toward a cognitive-developmental model. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 364-388.
- AI (2010). *Vision et mission* [Vision and mission]. Retrived december 11st, 2010, from http://www.amnistie.ca/site/index.php?option=com_content&view=article&id=17&Itemid
- Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52, 27-58.
- Benet-Martínez, V., & Haritatos, J. (2005). Bicultural Identity Integration (BII): Components and socio-personality antecedents. *Journal of Personality*, 73, 1015-1049.
- Berry, W. D. (1993). *Understanding regression assumptions, quantitative applications in the social sciences*, London: Sage.
- Cardenas, S., (2004). Norm collision: Explaining the effects of international human rights pressure on state behavior. *International Studies Review*, 6, 213-231.
- Cialdini, R. B.; Reno, R. R. & Kallgren, C. A.(1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026.
- Chaiken, S., & Trope, Y. (1999). *Dual-process theories in social psychology*. The Guilford Press, New York, 657p.
- Chen, S.X., Benet-Martinez, V., & Bond, M.H. (2008). Bicultural identity, bilingualism, and psychological adjustment in multicultural societies: Immigration-based and globalization based acculturation. *Journal of Personality*, 76(4), 803-838.

CLASSE (2012). Liste des mandats de grève générale illimitée [List of general strike mandates].

Retrieved June 17th, 2012, <http://www.bloquonslahausse.com/2012/01/liste-des-mandats-de-greve-generaleillimitee-pour-lhiver-2012/>

Crisp, R.L., Hewstone, M., & Rubin, M. (2001). Does multiple categorization reduce intergroup bias? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(1), 76-89.

Evans, J. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment and social cognition. *Annual Review of Psychology* 59, 255–278

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*, Stanford University Press.

Fiske, S.T., & Newberg, S.L. (1990). A continuum model of impression formation, from category based to individuating processes: Influence of information and motivation on attention and interpretation. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp. 1-74). New York: Academic Press.

Gawronski, B., & Strack, F. (2004). On the propositional nature of cognitive consistency: Dissonance changes explicit, but not implicit attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 535-542.

Giannakakis, A., & Fritzsche, I. (2011). Social identities, group norms, and threat: On the malleability of ingroup bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 82-93.

Giguère, B., Lalonde, R.N., & Lou, E. (2010). Living at the crossroads of cultural worlds: The experience of normative conflicts by second generation immigrant youth. *Social and Personality Psychology Compass*, 4, 14-29.

Green, G., Macintyre, S., West, P., & Ecob, R. (1991). Like parent like child? Associations between drinking and smoking behaviour of parents and their children. *British Journal of Addiction*, 86, 745-758.

- Guimond, S., & Palmer, D.L. (1996). The political socialization of commerce and social science students: Epistemic authority and attitude change. *Journal of Applied Social Psychology*, 26, 1985-2013.
- Hogg, M. A. (2005). Uncertainty, social identity, and ideology. In S. R. Thye & E. J. Lawler (Eds.), *Advances in group processes* (Vol. 22, pp. 203-229). San Diego, CA: Elsevier.
- Hogg, M.A. & Turner, J.C. (1987). Social identity and conformity: A theory of referent information influence. In W. Doise & S. Moscovici (Eds.), *Current issues in European social psychology* (vol. 2, pp. 139-182). Cambridge University Press, NY.; 348.
- Hornsey, M.J., Majkut, L., Terry, D.J., & McKimmie, B.M. (2003). On being loud and proud: Nonconformity and counter-conformity to group norms. *British Journal of Social Psychology*, 42, 319-335
- Iida, M, Shrout, P. E., Laurenceau, J. P., & Bolger, N. (2012). Using diary methods in psychological research. In H. Cooper, P. M. Camic, D. L. Long, A. T. Panter, D. Rindskopf, K. J. Sher (eds.), *APA handbook of research methods in psychology, Vol 1: Foundations, planning, measures, and psychometrics* (vol. xlv, pp. 277-305). Washington: American Psychological Association.
- Jetten, J., Spears, R., & Manstead, A.S.R. (1996). Intergroup norms and intergroup discrimination: Distinctive self-categorization and social identity effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1222-1233.
- Johnson, M.D., Morgeson, F.P., Igen, D.R., Meyer, C.J., & Llyod, J.W. (2006). Multiple professional identities: Examining differences in identification across work-related targets. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 498-506.

- Karoly, P., Ruehlman, L.S., Okun, M.A., Lutz, R.S., Newton, C., & Fairholme, C. (2005). Perceived self-regulation of exercise goals and interfering goals among regular and irregular exercisers: A life space analysis. *Psychology of Sport and Exercise*, 6, 427-442.
- Kempton, W., & Holland, D.C. (2003). Identity and sustained environmental practice. In S. Clayton & S. Opatow (Eds.) *Identity and the natural environment*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Kiang, L., Yip, T., & Fuligni, A.J. (2008). Multiple social identities and adjustment in young adults from ethnically diverse backgrounds. *Journal of Research on Adolescence*, 18(4), 643-670.
- Klockner, A.C., & Matthies, E. (2004). How habits interfere with norm-directed behaviour: A norm decision-making model for travel mode choice. *Journal of Environmental Psychology*, 24, 319-327.
- Lau, R.R., Quadrel, M.J., & Hartman, K.A. (1990). Development and change of young adults' preventive health beliefs and behavior: Influence from parents and peers. *Journal of Health and Social Behavior*, 31, 240-259.
- Legault, J. (2012). L'art de la division. [The art of division]. *Journal Voir*. Retrived August 17, 2012, from <http://voir.ca/josee-legault/2012/04/15/lartde-la-division/>.
- Louis, W., Davies, S., Smith, J., & Terry, D. (2007). Pizza and pop and the student identity: The role of referent group norm in healthy and unhealthy eating. *Journal of Social Psychology*, 147(1), 57-74.
- McDonald, R.I., Fielding, K.S., & Louis, W.R. (2013a). Energizing and demotivating effects of norm-conflict. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39(1), 57-72.

- McDonald, R.I., Fielding, K.S., & Louis, W.R. (2013b). Conflicting norms highlight the need for action. *Environment and Behavior*, 46(2), 139-162.
- McFarlane, B.L. & Boxall, P.C. (2003). The role of social psychological and social structural variables in environmental activism: An example of the forest sector. *Environment and Behavior*, 38(2), 266-285.
- McFarlane, B.L. & Hunt, L.M. (2006). Environmental activism in the forest sector: Social psychological, social-cultural, and contextual effects. *Environment and Behavior*, 38(2), 266-285.
- Mercier, H. (2012). The social functions of explicit coherence evaluation. *Mind and Society*, 11, 81-92.
- Nipedal, C. Nesdale, D. & Killen, M. (2010), Social group norms, school norms, and children's aggressive intentions. *Aggressive Behavior*, 36, 195-204
- Nisbett, R.E., & Wilson, T.D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 23 1-259.
- Olson, M. (1971). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Perreault, S. & Bourhis, R. Y. (1998). Social identification, interdependence and discrimination. *Group Processes and Intergroup Relations*, 1, 49-66.
- Presseau, J., Tait, R.I., Johnston, D.W., Francis, J.J., & Sniehotta, F.F. (2012). Goal conflict and goal facilitation as predictors of daily accelerometer-assessed physical activity. *Health Psychology*. No Pagination Specified.

- Radio-Canada (2012a). Forte mobilisation, calme et bonne humeur pour la manifestation contre la hausse des droits de scolarité. Retrieved July 26th 2012 from <http://www.radio-canada.ca/nouvelles/societe/2012/03/22/001-etudiants-manifs-droitsscolarite.shtml>
- Radio-Canada (2012b). La loi spéciale n'est pas la solution [The special law is not the key]. Retrieved July 26th, 2012 from <http://www.radio-canada.ca/sujet/droits-scolarite/2012/05/25/001-sondage-crop-crise-etudiante.shtml>
- Ramarajan, L. (2000). *Opening up or shutting down. The effects of multiple identities on problem solving*. Doctoral Thesis, Harvard Business School, USA.
- Ryan, R. M., & Deci, E. L. (2003). On assimilating identities to the self: A self-determination theory perspective on internalization and integrity within cultures. In M. R. Ryan & E. L. Deci (Eds.). *Handbook on self & identity* (pp. 253-274). New York, NY: The Guilford Press.
- Reips, U.D. (2002). Standards for Internet-based experimenting. *Experimental Psychology*, 49, 243–256.
- Reynolds, K.J., & Turner, J.C. (2001). Understanding prejudice, discrimination and social conflict: A social identity perspective. In M. Augoustinos & K.J. Reynolds (Eds.), *Us and them: Understanding the psychology of prejudice and racism*. London, UK: Sage.
- Rimer, S. (2007, April 1). *For girls, it's be yourself, and be perfect, too*. The New York Times. Retrieved June 29, 2007, from <http://www.nytimes.com>
- Risse, T. & Ropp, S.C. & Sikkink, K. (1999). *The power of human rights. International norms and domestic change*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Root, M.P.P. (1996). *The multiracial experience: Racial borders as the new frontier*. Thousand Oaks, CA: Sage.

- Sansfaçon, S., & Amiot, C. E. (2014). The impact of group norms and behavioral congruence on the internalization of an illegal downloading behavior. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 18(2), 174-188.
- Seguin, C., Pelletier, L.G., & Hunsley, J. (1998). Toward a model of environmental activism. *Environment and Behavior*, 30, 628-652.
- Sheldon, K.M., & Niemiec, C.P. (2006). It's not just the amount that counts: Balanced need satisfaction also affects well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(2), 331-341.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 27(187).
- Smith, J.R., & Louis, W.R. (2008). Do as we say and as we do: The interplay of descriptive and injunctive group norms in the attitude-behaviour relationship. *British Journal of Social Psychology*, 47, 647-666.
- Smith, J.R., Hogg, M.A., Martin, R. & Terry, D.J. (2007). Uncertainty and the influence of group norms in the attitude-behaviour relationship. *British Journal of Social Psychology*, 46, 769-792.
- Stroink, M.L. & Lalonde, R.N. (2009). Bicultural identity conflict in second generation Asian Canadians. *Journal of Social Psychology*, 149, 44-65.
- Tabachnick, B.G. & Fidell, L.S. (2013). *Using Multivariate Analysis: 6th edition*. Allyn and Bacon, Boston, MA.
- Tadmor, C.T., & Tetlock, P.E. (2006). Biculturalism: A model of the effects of second-culture exposure on acculturation and integrative complexity. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37, 173-190.

- Tajfel, H. (1981). *Human Groups and Social Categories*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Tajfel, H., & Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel and L. W. Austin (eds.), *Psychology of Intergroup Relations*. Chicago: Nelson Hall
- Terry, D.J., & Hogg, M.A. (1996). Group norms and the attitude-behavior relationship: A role for group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 8, 776-793.
- Turner, J.C. (1982). Toward a cognitive redefinition of the social group. In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup behavior* (pp. 15-40). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Belmont, CA: Thomson Brooks/Cole Publishing Co.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Blackwell.
- Turner, J.C. & Reynolds, K.J. (2001). The social identity perspective in intergroup relations: Theories, themes and controversies. In R. Brown & S. Gaertner (Eds.), *Handbook of social psychology: Vol 4: Intergroup processes*. Oxford, UK and Cambridge, USA: Blackwell.
- Verkooijen, K.T., de Vries, N.K., & Nielsen, G.A. (2007). Youth crowds and substance use: The impact of perceived group norm and multiple group identification. *Psychology of Addictive Behaviors*, 21(1), 55-61.
- Zajonc, R.B. (1960). The process of cognitive tuning in communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 159-167.

Zajonc, R. B., & Wahi, N. K. (1961). Conformity and need-achievement under cross-cultural norm conflict. *Human Relations*, 14, 241-251.

Zavestoski, S., (2003). Constructing and maintaining ecological identities: The strategies of deep ecologists. In S. Clayton & S. Opatow (Eds.) *Identity and the natural environment*. MIT Press, Cambridge, MA.

Table1

Frequency of the Groups Listed by Participants (Studies 1, 2 and 3)

	Study 1		Study 2		Study 3	
	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage	Frequency	Percentage
Family	131	32.1	36	21.8	136	27.1
Friends	91	22.3	18	11.5	149	29.7
Colleagues	40	9.8	13	7.9	53	10.6
Social organization	142	34.8	94	57	90	18
Religious group	2	.49	3	1.8	2	.4
Sport group	-	-	-	-	9	1.8
Students group	-	-	-	-	61	12.2
Missing	2	.49	-	-	1	00.2

Table 2

Means, Standard Deviations and Correlations among the Prosocial Variables (Study 1)

Variables	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4
1. Frequency of behaviors	4.76	1.21	-			
2. Norm congruence	5.11	1.39	.22**	-		
3. Greenpeace norm	5.67	1.31	.36***	-.40**	-	
4. Group 1 norm	4.00	1.72	.46***	.55***	.30***	-
5. Group 2 norm	3.94	1.80	.47***	.53***	.32***	.39**

Notes. ** = $p < .01$; *** = $p < .001$.

Table 3

Means, Standard Deviations and Correlations among the Intergroup Variables (Study 1)

Variables		<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4
1.	Frequency of behaviors	2.21	1.11	-			
2.	Norm congruence	4.90	1.35	.03	-		
3.	Greenpeace norm	4.22	1.47	.39***	.69***	-	
4.	Group 1 norm	2.12	1.26	.45***	.28***	.43***	-
5.	Group 2 norm	2.17	1.22	.53***	.26***	.41***	.55***

Notes. ** = $p < .01$; *** = $p < .001$.

Table 4

Means, Standard Deviations and Correlations among the Individual Variables (Study 1)

Variables	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4
1. Frequency of behaviors	5.91	0.70	-			
2. Norm congruence	5.38	1.26	.10	-		
3. Greenpeace norm	5.84	1.19	.26***	-.25**	-	
4. Group 1 norm	4.54	1.63	.24***	.57**	.20***	-
5. Group 2 norm	4.50	1.68	.22*	.56**	.26***	.26***

Notes. ** = $p < .01$; *** = $p < .001$.

Table 5

Multiple Regression Analyses for the Behaviors (Study 1)

Step	Variable	Frequency of prosocial behaviors				Frequency of intergroup behaviors				Frequency of individual behaviors			
		R^2	R^2_{ch}	F	β	R^2	R^2_{ch}	F	β	R^2	R^2_{ch}	F	β
1	Greenpeace norm	.29	.29	40.027***	.53***	.32	.32	47.928***	.79***	.09	.09	10.464***	.30***
2	Norm congruence				.43***				.57***				.17*

Notes. *= $p < .05$; ***= $p < .001$.

Table 6

Means, Standard Deviations and Correlations among the Prosocial Variables (Study 2)

Variables	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6
1. Attitudes	6.19	0.98	-					
2. Intentions	4.88	0.92	.29**	-				
3. Frequency of behaviors	4.53	0.98	.23**	.88***	-			
4. Norm congruence	5.87	1.51	-.17	.02	-.01	-		
5. AI norm	5.38	1.18	.39***	.58***	.54***	-.37**	-	
6. Group 1 norm	4.42	1.55	.12	.44***	.38***	.65***	.42***	-
7. Group 2 norm	4.06	1.64	.11	.48***	.42***	.70***	.38**	.85***

Notes. †= $p < .10$; *= $p < .05$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Table 7

Means, Standard Deviations and Correlations among the Intergroup Variables (Study 2)

Variables	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6
1. Attitudes	5.78	1.14	-					
2. Intentions	4.09	1.16	.46***	-				
3. Frequency of behaviors	3.64	1.28	.40***	.87***	-			
4. Norm congruence	5.38	1.49	.18	.24*	.18			
5. AI norm	4.86	1.20	.38***	.51***	.51***	-.17		
6. Group 1 norm	3.41	1.80	.36**	.58***	.55***	.67***	.56***	
7. Group 2 norm	2.99	1.89	.31*	.46***	.41***	.72***	.51***	.79***

Notes. †= $p < .10$; *= $p < .05$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Table 8

Multiple Regression Analyses for the Prosocial Behaviors (Study 2)

Step	Variable	Intentions				Frequency of behaviors			
		R^2	R^2_{ch}	F	B	R^2	R^2_{ch}	F	B
1	Attitudes	.08	.08	7.200**	.08	.05	.05	4.314*	.03
2	AI norm	.40	.32	17.414***	.65***	.34	.29	13.331***	.62***
	Norm congruence				.28**				.23**

Notes. * $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Table 9

Multiple Regression Analyses for the Intergroup Behaviors (Study 2)

Step	Variable	Intentions				Frequency of behaviors			
		R^2	R^2_{ch}	F	B	R^2	R^2_{ch}	F	β
1	Attitudes	.20	.20	18.733***	.21*	.16	.16	14.550***	.17†
2	AI norm	.41	.21	16.809***	.48***	.36	.20	13.839***	.48***
	Norm congruence				.28**				.23*

Notes. †= $p < .10$; *= $p < .05$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Table 10

Means, Standard-Deviations and Correlations among the Prosocial Variables (Study 3)

Variables	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6
1. Attitudes	6.82	0.42	-					
2. Intentions	5.32	1.03	.35**	-				
3. Frequency of behaviors	5.20	1.06	.30*	.92***	-			
4. Norm congruence	5.94	0.60	.09	.27***	.20**	-		
5. Protesting students norm	6.06	0.94	.13***	.40***	.41***	-.11	-	
6. Group 1 norm	4.76	1.65	.15*	.46***	.42***	.63***	.42***	-
7. Group 2 norm	4.48	1.77	.14*	.35***	.29***	.67***	.36***	.45***

Notes. * $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Table 11

Means, Standard-Deviations and Correlations among the Intergroup Variables (Study 3)

Variables	<i>M</i>	<i>SD</i>	1	2	3	4	5	6
1. Attitudes	6.27	0.85	-					
2. Intentions	4.36	1.10	.63**	-				
3. Frequency of behaviors	4.00	1.14	.56**	.90**	-			
4. Norm congruence	5.78	0.51	.22**	.30***	.32***	-		
5. Protesting students norm	5.70	0.89	.19**	.41***	.44***	-.12	-	
6. Group 1 norm	4.10	1.57	.36***	.53***	.56***	.63***	.48***	-
7. Group 2 norm	3.82	1.67	.23***	.38***	.41***	.71***	.38***	.50***

Notes. *= $p < .05$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Table 12

Multiple Regression Analyses for the Prosocial Behaviors (Study 3)

Step	Variable	Intentions				Frequency of behaviors			
		R^2	R^2_{ch}	F	B	R^2	R^2_{ch}	F	β
1	Attitudes	.12	.12	35.176***	.27***	.09	.09	24.764***	.23***
2	Protesting	.34	.21	41.926***	.40***	.28	.19	31.609***	.40***
	students norm								
	Norm congruence				.30***				.23**

Notes. ***= $p < .001$.

Table 13

Multiple Regression Analyses for the Intergroup Behaviors (Study 3)

Step	Variable	Intentions				Frequency of behaviors			
		R^2	R^2_{ch}	F	B	R^2	R^2_{ch}	F	β
1	Attitudes	.40	.40	162.684***	.51***	.32	.32	114.873***	.43***
2	Protesting	.53	.14	92.752***	.34***	.50	.19	82.793***	.40***
	students norm								
	Norm congruence				.23***				.27***

Notes. ***= $p < .001$.

Ce premier article présentait trois études corrélationnelles effectuées auprès des membres de groupes sociaux réels et visait à vérifier les liens entre la norme du groupe pertinent au comportement et la congruence normative et les intentions et comportements des individus, tout en contrôlant pour leurs attitudes personnelles (dans les études 2 et 3 spécifiquement). Tel qu'attendu, les résultats ont démontré des liens positifs entre la norme du groupe pertinent et les intentions et comportements, d'une part, ainsi qu'entre la congruence normative et ces deux dernières variables dépendantes. De plus, les études 2 et 3 de cet article avait comme but de cerner les perceptions subjectives des participants quant aux groupes les ayant influencés à émettre leurs comportements, en fonction du niveau de congruence normative de leurs groupes. Les résultats des analyses effectuées avec un sous-échantillon des participants ont démontré, tel qu'attendu, que plus il y a de congruence normative, plus les individus perçoivent les trois groupes comme étant influents.

Le deuxième article vise à atteindre les mêmes objectifs que le premier article, mais cette fois en utilisant un devis expérimental qui permet de manipuler la force de la norme du groupe pertinent au comportement et la congruence normative de manière orthogonale. Cette étude (N=115) a été effectuée auprès d'étudiants de l'UQAM. Elle vise donc à répliquer les résultats de l'article I de façon causale, tout en utilisant une nouvelle mesure continue de perceptions des sources d'influence, qui offre une meilleure généralisation des résultats. De plus, ces liens sont vérifiés dans un contexte ponctuel et contrôlé, et le comportement individuel direct est mesuré.

CHAPITRE III

ARTICLE II: Congruence Among Multiple Group Norms in an Experimental Context

Ce chapitre est constitué d'un article rédigé en anglais et soumis à la revue *British Journal of Social Psychology* le 14 octobre 2014. Le lecteur trouvera ci-dessous l'article soumis dans sa version intégrale.

Running Head: NORM CONGRUENCE

Congruence Among Multiple Group Norms in an Experimental Context

Sophie Sansfaçon

Université du Québec à Montréal

Catherine E. Amiot

Université du Québec à Montréal

Wordcount: 9 057

This research was facilitated by doctoral scholarships from the Social Sciences and Humanities Research Council of Canada (SSHRC) and from the Fond québécois pour la recherche sur la société et la culture (FQRSC) to Sophie Sansfaçon and by grants from the Social Sciences and Humanities Research Council of Canada (SSHRC) and from the Fond pour la recherche en santé – Québec (FRSQ) to Catherine Amiot. Correspondence concerning this manuscript should be addressed to Sophie Sansfaçon, Département de psychologie, Université du Québec à Montréal, C.P. 8888, Succ. Centre-Ville, Montréal, PQ, H3C 3P8. Tel.: 514-554-7763. FAX: 514-987-7953. Email: cpf.sansfacon@gmail.com.

Abstract

This experimental study ($N=115$) investigates how both a salient group norm and the congruence among the norms stemming from multiple social groups influence group members' behaviors in a specific and controlled context. We manipulated the salient ingroup norm (students) pertaining to charitable giving (strong vs weak norm) and the congruence among this norm and the norms of two other important social groups (high vs low norm congruence) to test if both variables impact participants' intentions and behaviors as well as their subjective perceptions of the normative influence of these ingroups. Controlling for pre-existing attitudes, participants' intentions and behaviors were influenced by the salient ingroup norm, but not by norm congruence. However, participants' perceptions of the normative influence of the ingroups differed depending on the strength of the salient ingroup norm and norm congruence: When norm congruence was low and the salient students norm was strong, participants were more likely to perceive that the students ingroup had influenced them compared to when norm congruence was low and the salient students norm was weak. Results are interpreted in light of intergroup theories and cognitive processing theories.

KEY WORDS: Group norms, Multiple Social Identities, Perceptions of Normative Influence

Norm Congruence in an Experimental Context

To understand and predict people's actions and cognitions, the concept of group norms can be quite useful (Smith & Louis, 2008; Terry & Hogg, 1996). In fact, group norms have been found to predict and influence group members' individual behaviors, particularly those who identify strongly with their ingroup (Reynolds & Turner, 2001; Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner, Hogg, Oakes, Reicher, & Wetherell, 1987). Still, research has yet to test how belonging to *multiple* social groups – that potentially endorse different social norms – impacts the social influence process. While prior studies have focused on the impact of norms stemming from one social group at a time, in real life, individuals identify with more than one social group, from broad social categories (i.e., ethnicity, gender) to smaller ingroups (i.e., family, workgroup). Researchers are increasingly recognizing the role played by these multiple groups memberships (Amiot, de la Sablonnière, Terry, & Smith, 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Crisp, Hewstone, & Rubin, 2001; Ramarajan, 2000; Tadmor & Tetlock, 2006) and investigating their cognitive underpinnings (Roccas & Brewer, 2002), yet little work up to now has directly looked at the role of multiple norms in the social influence process (cf.; McDonald, Fielding, & Louis, 2013a b; Rimer, 2007; Root, 1996; Sansfaçon & Amiot, 2015; Verkooijen, de Vries, & Nielsen, 2007).

The objectives of this research are to test *in situ*, in an experimental setting, how both a salient ingroup norm and the congruence among the norms stemming from multiple social groups come into play in the social influence process. Specifically, the current study manipulates a salient ingroup norm as well as the congruence among multiple group norms and tests their respective impacts on group members' intentions and behaviors. Doing so will allow for a more complete and rigorous understanding of the processes underlying social influence as a person is

situationally confronted to multiple norms and that he/she must process this normative information and choose a specific course of action. Given the experimental design employed, the current study will also allow to confirm – in a short-term, highly controlled setting – the causal role played by both a salient and relevant group norms and by multiple norms on group members' behaviors.

Building on past literature that considers the similarities and differences between entities within the self (i.e., multiple identities; Amiot et al., 2007; cognitive dissonance; Festinger, 1957; cognitive information processing; Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012), this research conceptualized and defines norm congruence as the degree to which norms are encouraged to the same extent by one group that is particularly salient or relevant in a specific context and by other groups that are important for the individual (Sansfaçon & Amiot, 2015). We believe that this concept allows to integrate postulates from classic intergroup theories (Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987) with emerging research on multiple identities (Amiot et al., 2007; Roccas & Brewer, 2002), while capturing the subjective experience of individuals as they are confronted with multiple group norms. Doing so also provides a more global account of individuals' reality and captures the interrelations that exist among multiple norms, rather than their parallel and independent influence – or how “the whole of social influence (i.e., the congruence among different norms) is greater than the sum of its parts (i.e., taking each individual norm into account separately)”. The current research hence provides a realistic view of individuals as they face multiple norms and accounts for a more realistic picture of social influence processes.

As another goal, the research investigates how group members subjectively construe the influence of these groups, and how group norms and norm congruence influence these

perceptions. Capturing these subjective processes is important as it allows to assess what takes place within the individual as he/she is confronted to multiple group norms. Doing so also increases our understanding of the social influence process and of which multiple group norms are perceived as guiding one's behaviors.

Group and Normative Processes

To achieve these objectives, the current research builds on both classic intergroup theories based on the social identity approach (Hogg & Turner, 1987; Reynolds & Turner, 2001; Turner et al., 1987), as well as literature on multiple norms and identities (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006; Roccas & Brewer, 2002). According to classic intergroup approaches, when an individual belongs to a group that is important to him or her, he/she should then be more likely to internalize his/her group's norm and to act in accordance with this norm (Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987). Terry and Hogg (1996) have directly tested this proposition and confirmed that the more a person identifies with the ingroup, the more he/she will tend to follow the ingroup norm and act in line with this norm. Also in line with the social identity approach, the specific ingroup norm that will be followed in a particular situation may depend on which social identity is most salient and relevant to follow in that context (Hogg & Turner, 1987; Turner, 1991). For example, in the context of a workers' strike, an employee will tend to behave in line with the norm of his/her employee group, rather than with the norm one of his/her leisure group or family. This effect has also been observed in experimental contexts; when a social identity is made situationally salient, the relationship between an ingroup norm and group members' intentions/behaviors to follow this norm tend to be stronger (Wellen, Hogg, & Terry, 1998). Interestingly, deciding to follow the norms that are salient in a particular context can be used as a strategy to ensure that one is

doing what's right in a particular context and contributes to reducing uncertainty (Grieve & Hogg, 1999; Hogg, 2009; Jetten, Hogg, & Mullin, 2000). In fact, when people feel uncertain, this creates an aversive state that can be resolved by following the salient ingroup norm, as a blueprint for appropriate action (Turner, 1991).

Whereas one situationally salient ingroup norm can have a potent influence on group members' behaviors – thereby reducing potential feelings of uncertainty about exactly how to act – we can also wonder what happens when more than one ingroup norm is salient in a particular context and how people respond to these multiple norms when they converge vs. diverge. Empirically, research has shown that more than one group norm can operate and impact on behavior in a specific context (Green, Macintyre, West, & Ecob, 1991; Lau, Quadrel, & Hartman, 1990). For example, an experimental study conducted among 7-10 years old children demonstrated that one group norm can moderate the behavioral impact of another group norm. Specifically in this study, the norms of two groups were manipulated and made salient: The peer group norm and the entire school group norm. These norms were either in favor of social inclusion norm or in favor of social exclusion. Results demonstrated not only a direct positive impact of the pro-social exclusion peer group norm on aggressive behavioral intentions, but also a moderation effect of the pro-social inclusion school norm in this relationship. In fact, the pro-social inclusion norm endorsed by one's entire school attenuated the impact of a pro-exclusion norm stemming specifically from the peer group when predicting children's aggressive intentions (Nipedal, Nesdale, & Killen, 2010). Based on this prior work, the present study will not only test if the norm of a social group that is particularly salient in a specific situation has an impact on individuals' behaviors and intentions, but it will also explore how the *congruence* among multiple group norms is influencing one's own intentions/behaviors.

Multiple Group Norms: Impact on Behaviors

Research is just beginning to investigate how belonging to multiple groups, which possibly endorse diverging vs. converging social norms, impacts on individual behaviors (Kiang, Yip, & Fuligni, 2008; McDonald et al., 2013ab; Verkooijen et al., 2007). Generally, these studies show that when the norms stemming from different social groups converge (vs. diverge), this is likely to promote (vs. hinder) the display of the normative behaviors. For example, the more teenagers belong to multiple groups (e.g., groups based on different interests, like music, sport, technology) that each encourage the consumption of alcohol, tobacco or cannabis, the more likely they were to consume these substances themselves (Verkooijen et al., 2007). In contrast, the more teenagers identified with multiple groups that endorsed different norms regarding alcohol and drug use, the less likely they were to consume these substances frequently themselves. Yet, the causality of these links needs to be tested.

This positive association between belonging to multiple groups that converge in their norms and the frequency of normative behaviors can be explained by theories of cognitive dissonance or congruence (Festinger, 1957; Fiske & Newberg, 1990; Gawronski & Stack, 2004) and by theories of social information processing (Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012). According to these theories, different cognitive processes are activated depending on the degree of unity, integration or congruence among the different elements (i.e., norms, identities) within the self. High congruence among multiple group norms implies, by definition, high cognitive consistency (Sansfaçon & Amiot, 2015), and it involves feelings of unity and integration within the self (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Zajonc, 1960). This cognitive congruence then has implications for behaviors and actions: It specifically activates a rapid information processing system based on heuristics (Chaiken & Trope 1999;

Evans, 2008; Mercier, 2012), which may then help to act in an effortless manner and to facilitate action (Karoly, Ruehlman, Okun, Lutz, Newton, & Fairholme, 2005; Pesseau, Tait, Johnston, Francis, & Sniehotka, 2012).

In contrast, perceiving non-congruent norms is analogous to experiencing dissonance and uncertainty about how to behave and may trigger a motivation to reduce this aversive state. To this aim, the individual may decide to follow the norms of the most salient ingroup (Hogg, 2005), he/she may strive to integrate the different norms together, or compartmentalize his/her group identities such that one specific group norm is followed in one context and another group norm is followed in a different context (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Glasford, Pratto, & Dovidio, 2008; Roccas & Brewer, 2002; Settles, 2004; Tadmor & Tetlock, 2006). This lack of congruence and the uncertainty it creates, however, undermines one's confidence and rapidity in how to behave (Smith, Hogg, Martin, & Terry, 2007) and impedes action (Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012).

A series of studies provided empirical support for these postulates and confirmed that higher congruence among multiple group norms is related to a greater frequency of individual actions, even when considering the effect of a particularly salient ingroup norm (Sansfaçon & Amiot, 2015). Specifically, three studies conducted in different real-life contexts demonstrated positive relationships between the norm of an ingroup (e.g., Greenpeace) that is particularly relevant to a social behavior (i.e., pro-environmental behaviors) and the frequency of this behavior. In a parallel manner, the congruence among this particular ingroup norm and the norms of two other social groups that were important to participants in their lives (e.g., family, friends) also positively predicted the frequency of the environmental behaviors. These associations were uncovered for a diversity of behaviors (i.e., behaviors conducted on an individual/habitual basis,

collective actions/intergroup behaviors), regarding different group and contexts, and they remained significant even after controlling for participants' pre-existing attitudes.

Based on this prior work, the present research aims to experimentally test if activating a strong ingroup norm situationally and also inducing high congruence among multiple norms both positively impact on group members' individual intentions and behaviors in a specific and controlled situation. Doing so will allow to test the strength of these links in a causal manner. Moreover, and to go a step further in our understanding of the underlying processes involved when group norms are more or less congruent, we investigate participants' subjective perception of the groups whom influenced their behavior in this situation.

Multiple Group Norms: Impact on Subjective Perceptions of Influence

Although the social norms literature paints a relatively unflattering picture of how conscious we truly are of normative influences – showing that individuals are generally unaware of the social influences that impact on their behavior (Cialdini, Reno, & Kallgren, 1990; Nisbett & Wilson, 1977) –, it is important to consider the subjective processes involved in social influence (Sansfaçon & Amiot, 2014, 2015; see also Guimond & Palmer, 1996). In fact, doing so allows to tap more deeply into how people construe the various influences stemming from their social groups and how they may resolve the uncertainty involved when multiple ingroup norms diverge. Investigating these perceptions also allows to capture how people come to make decisions about which specific norm to follow which norms are subjectively important to them.

To this aim, Sansfaçon and Amiot (2015) demonstrated that participants who perceived that each of their different ingroups had influenced their normative behavior reported higher norm congruence. This finding suggests that high norm congruence promotes greater integration of these groups' norms within the self such that each norm is important in guiding the persons'

behavior. In contrast, participants who perceived that *only* the relevant ingroup (e.g., Greenpeace) was influencing their related normative (e.g., environmental) behavior reported lower norm congruence. This finding is coherent with the idea that low norm congruence – like the concepts of cognitive dissonance and uncertainty – may encourage individuals to rely on the more relevant or salient ingroup norm as a basis for how to act and to also resolve this uncertainty (Hogg, 2005).

In the current research, we go beyond these prior findings by looking more specifically at how *both* the objectively-manipulated norm congruence and the strength of a particularly salient ingroup norm impact on group members' perceptions of normative influence (i.e., which group-s had influenced their behavior in the experimental situation). In terms of the strength of the salient ingroup norm, we expect that participants in the strong and salient ingroup norms condition will report stronger perceptions that this ingroup is influencing them. In this condition, the certainty and clarity provided by a strong norm will facilitate the reliance on this ingroup as a guide to one's behavior. In contrast, participants exposed to weak ingroup norms should experience more uncertainty about which behavior to adopt and will perceive the salient ingroup as less influential. Testing those postulates will allow to go a step further in our understanding of social influence by providing more specific and nuanced results regarding salient ingroup norms as well as norm congruence, in a controlled experimental situation. Doing so will also allow to capture the experiences of individuals as they confront multiple group norms.

The Present Research

The objective of this research is to test, *in situ*, the impact of a salient ingroup norm and of norm congruence on group members' intentions and behaviors, as well as on their subjective perceptions of normative influence.

In this study, we manipulate a charitable giving norm of a specific organism: Centraide. Centraide is a Canadian charitable organism that is part of United Way Worldwide, which aims to help improve quality of life and to strengthen communities locally and around the world. This organism is advertised in different life contexts, like Universities, public transportation and in the workplace. Previous norms studies have investigated charitable giving norms in the general population and revealed that the injunctive norms of important social groups do influence participants' intentions to give money (Smith & McSweeney, 2007). Building on this research, we manipulate charitable giving injunctive norms to Centraide among a group of students in a specific university context. We specifically chose students from the University of Québec in Montréal (UQAM), since the charitable giving norm is salient in this university. In fact, UQAM students annually conduct a fundraising campaign for this organism (UQAM, 2010) and media attention is deployed within UQAM about the campaign (i.e., UQAM, 2014).

It is expected that both the norm of the salient ingroup (i.e., UQAM students) and the congruence among multiple group norms will positively influence participants' behavioral intentions and their actual behaviors regarding money donation. Considering such actual behaviors (rather than self-reported attitudes) is important in for social psychology (Baumeister, Vohs, & Funder, 2007). Specifically, we expect that the salient group norm will influence individual intentions and behaviors (H1; main effect of salient ingroup norm), such that participants exposed to a strong UQAM students norm will themselves report stronger and more frequent charitable giving behaviors compared to participants exposed to a weak UQAM students norm. H2 predicts that participants exposed to norms that are highly congruent will report stronger intentions and behaviors compared to participants exposed to norms that have low congruence (main effect of norm congruence). In terms of the subjective perceptions of

normative influence, H3A proposes that participants exposed to a strong UQAM students norm will perceive the UQAM students ingroup as more influential of their own behavior than participants exposed to a weak UQAM students norm. H3B proposes that participants exposed to norms that are highly congruent will be more likely to perceive all three groups as strongly influencing their own behaviors compared to participants exposed to low congruence norms. These participants exposed to low norm congruence should instead be more likely to perceive the UQAM students group as more influential of their own behavior than those exposed to highly congruent norms.

Pilot Study

To determine which groups are important to the specific population we sampled from, a pilot study was conducted among 42 UQAM students. All participants were aged from 19 to 30 years old. They were invited in class to complete a questionnaire about their group identities. Participants were presented with an exhaustive list of groups and were asked to check all of those that were important and susceptible of influencing their behaviors in their life (see Table 1 for the list of groups and the frequencies and percentages). Following the frequency analyses, we retained the three groups that were more frequently identified as most important and influential by participants. These were: 1=UQAM students: identified by 69% of participants, 2=age group (from 19 to 30 years old): identified by 60% of participants, and 3=Québécois: identified by 60% of participants. These findings align with prior research conducted on university students' important social groups (Jones & Jetten, 2011). We specifically chose to study the congruence among 3 group norms so as to be in line with previous literature and ensure comparability across studies (e.g., McDonald et al., 2013a; Sansfaçon & Amiot, 2015). Moreover, using three groups (rather than many more) prevents participants to be cognitively overloaded and to rely instead on

personal information's (i.e., their individual attitudes) rather than their groups when deciding how to act (Hutter & Crisp, 2005).

Main Study

Participants and design. Participants were 146 UQAM students, a French-speaking university in Montréal. The study employed a between-participants design; we manipulated the level of the norm of the salient UQAM students ingroup (strong vs weak; Smith & Louis, 2008) and the degree of congruence among this group norm and the norms of the two other important social groups (low vs high norm congruence). No participant had suspicions about the actual goal of the study, but 24 participants did not perceive the manipulation as intended and were excluded from the sample. Specifically, these 24 participants had been assigned to the high norm congruence condition (i.e., where the norms were supposed to be highly similar), yet they perceived low congruence among the multiple norms¹. The final sample ($N=122$) included 92 females and 28 males (2 participants did not report their gender). Following the analyses of the software G*Power, this number of participants was considered sufficient to detect an effect size of .30, while expecting a power of .95 and an error probability of .05. All participants were Québécois and were aged between 19 and 30 years old, so we did not have to exclude any participant on the basis of their age or national identity.

Procedure and measures. Participants were invited in class by a UQAM doctoral student to participate in an online study about their charitable giving behavior. To make salient the issue of charitable giving to Centraide in the UQAM context, information regarding the annual fundraising campaign conducted at UQAM was first presented (see UQAM, 2010). A financial compensation of \$10CAN was offered in exchange for participation in the study. At the very end of the study, participants were provided with an internet link where they could, in a

manner that was completely independent to the conduct of the study, donate money to Centraide. It should be noted that at this point in time in the study, participants were not informed that they would have to come to the laboratory to get their retribution. It is only afterward that they were invited to come to the laboratory to receive their financial compensation. Hence, this manner of proceeding should not have influenced participants' donating behaviors per se. All participants received their \$10 compensation, regardless of the money they may have donated to Centraide.

To manipulate group norms, and in line with past research (Smith & Louis, 2008), participants were informed that a survey had been conducted among members of three social groups to gather their opinions and behaviors regarding charitable giving to Centraide: 1. UQAM students, 2. people who are 19 to 30 year olds (i.e., participants' own age group) and, 3. Québécois people in general (national ingroup). As can be seen in Figure 1, bar graphs were presented to illustrate the degree to which each of these three groups encourage charitable giving (i.e., "On a scale from -10 to 10, to what extent does each group encourage its members to make a donation of money to Centraide "). In the strong UQAM students norm and high norm congruence condition (i.e., where UQAM students strongly encourage their members to donate money to Centraide, as well as the other two groups), the means were as follows: UQAM students: 8.2, age group: 7.3 and Québécois: 9.1. In the strong UQAM students norm and low norm congruence condition (i.e., where the UQAM students ingroup norm is strong but the other two groups are encouraging their members to donate money to Centraide to varying degrees), the means were as follows: UQAM students; 8.2, age group: -5.3 and Québécois: 2.2. In the weak UQAM students norm and high norm congruence condition (i.e., where the UQAM students norm is weak as well as the other two group norms), the means were as follows: UQAM students: 2.2, age group: 1.3 and Québécois: 3.1. In the weak UQAM students norm and low

norm congruence condition (i.e., where the UQAM students norm is weak but the other groups are encouraging their members to donate money to the Centraide to varying degrees), the means were as follow: UQAM students: 1.2, age group: -5.3 and Québécois: 8.2. The negative endorsement of norms allows to further explore the norm congruence concept by investigating not only norms that are positively endorsed, but also norms that are negatively endorsed, or discouraged by some of the groups.

Attitudes scale. To assess personal attitudes toward charitable giving, three items measured the degree of disagreement or agreement with charitable giving (i.e.; "It is important to share the wealth": Smith & Louis, 2008; α : .75). Responses were provided using a Likert-type scale ranging from 1 (disagree) to 7 (agree).

Manipulation check. To verify if participants understood the experimental manipulation correctly, they were asked to refer to the graph they had just seen and to select one of the following three options: 1) Groups have similar opinions, such that they all strongly encourage their members to donate money to Centraide, 2) Groups have similar opinions, such that they all encourage weakly their members to donate money to Centraide, or 3) Groups have different opinions, such that they all encourage to varying degrees their members to donate money to Centraide.¹

Measure of behavioral intentions. Three items assessed participants' behavioral intentions to engage in charitable giving (Smith, Terry, Manstead, Louis, Kotterman, & Wolfs, 2007; "To what extent will you consider giving money to Centraide during the next fundraising campaign at UQAM? " (answered on a Likert-type scale ranging from 1 (not at all) to 7 (entirely)); "To what extent do you intend to donate money to Centraide during the next fundraising campaign at UQAM? " (answered on a Likert-type scale ranging from 1 (not at all)

to 7 (entirely)); "How often do you intend to give money to Centraide?" (answered on a Likert-type scale ranging from 1 (never) to 7 (always)). The three items presented adequate reliability and were hence aggregated to create a global of behavioral intentions (α : .86).

Behavioral measures. Three questions assessed participants' actual donation to Centraide at the end of the study. To measure *immediate donation*, participants were presented with the following information and invited to answer yes or no: "As stated at the beginning of the questionnaire, we provide a financial compensation of \$10CAN for participation in this study. Do you want to donate a portion of your financial compensation to Centraide now?" (yes/no). To measure the *amount of donation*, participants who respond yes to this previous question were then asked to specify how much they wanted to give to Centraide (from 1 to \$10). Following this questions, we also assessed *amount of supplementary donation* by asking participants if they wanted to make a donation larger than \$10CAN (yes/no). It should be noted that participants were redirected to Centraide's website (unrelated to our study) to directly and independently donate some money to this organization but that we still asked them about this behavior in our online questionnaire per se.

Perceived sources of normative influence. To assess the perceived influence of the three different social groups (i.e., UQAM students, age group, Québécois), we asked participants to rate to what extent each of these three groups had influenced their charitable giving intentions and behaviors in the experiment. Responses were provided using a Likert-type scale ranging from 1 (not at all) to 7 (completely). Following the present hypothesis and the rational of previous studies regarding the definition of norm congruence (Sansfaçon & Amiot, 2015), we

created a variable that represents the means of the three groups to assess participants' overall perception of the three groups' influence ($\alpha: .81$).

Results

Intentions and Behaviors

To assess the impact of the salient UQAM students norm and of norm congruence on participants' intentions and behaviors, 2 (UQAM students norm: strong /weak) x 2 (norm congruence: high/low) ANOVAs were conducted on the behavioral intentions variable and the amount of donation variable (see Table 2). All of these analyses controlled for personal attitudes toward charitable giving.

Behavioral intentions. The covariate, personal attitudes, was not significantly related to behavioral intentions ($F(3, 119)=2.367, p = .127, \eta^2=.020$). The main effect of the UQAM students norm was significant ($F(3, 119)=6.451, p = .012, \eta^2=.054$): Participants in the strong students norm condition reported greater intentions to give money to Centraide ($M = 3.84; SD=1.26$) than participants in the weak students norm condition ($M=3.26; SD=1.30$), which supports H1. The main effect of norm congruence was not significant ($F(3, 119)=.018, p=.894, \eta^2=.000$), nor was the interaction ($F(3, 119)=.533, p = .467, \eta^2=.005$), which does not support H2.

Amount of donation. Of the participants who decided to give their compensation, 4.4% planned to give \$1, 4.4%, give \$2, 1.1% planned to give \$3, 1.1% planned to give \$4, 9.9% to give \$5, and 58.2 % planned to give \$10CAN (20.9% did not answer the question). The covariate, personal attitudes, was not significantly related to the amount of donation ($F(3, 96)=0.176, p = .676, \eta^2=.002$). No main effect of the UQAM students norm ($F(3, 96)=.334, p = .565, \eta^2=.004$) nor of norm congruence were found ($F(3, 96)=.499, p=.482, \eta^2=.005$), and the

interaction was not significant ($F(3, 96)=.130, p = .719, \eta^2=.001$); these findings do not support H1 nor H2.

Behaviors

To assess the impact of the UQAM students norm and of norm congruence on participants' behaviors, analyses of logistic regression were performed on the immediate donation behavior variable (yes/no) and on the supplementary donation variable (yes/no).

Immediate donation behavior On the immediate donation behavior variable, a test of the full model with the two predictors was marginally significant ($\chi^2 (2, N=119)=4.870, p=.088$), indicating that at least one of the independent variable (UQAM students norm or norm congruence) had a marginal effect on the dependant variable (giving or not the compensation). More precisely, the UQAM students norm had a marginal effect on behavior (Unstandardized $B(1, N=119)=0.648$, Wald $(1, N=119)=2.784, p=.095$); the odds ratio indicated that the chances of giving the money compensation to Centraide are 1.912 times greater for participants in the strong students norm condition compared to participants in the weak students norm condition. Norm congruence had no significant effect (Unstandardized $B(1, N=119) =0.557$, Wald $(1, N=119)=1.910, p=.167$). These results provide some support H1 but not H2

Supplementary donation. On the supplementary donation variable, a test of the full model with the two predictors was not significant ($\chi^2 (2, N=119)=3.702, p=.157$), which does not support H1 nor H2

Perceived Sources of Normative Influence

To assess the impact of the group norm and of norm congruence on participants' perceptions of the influence of different groups, we conducted a 2 (UQAM students norm: strong/weak) X 2 (norm congruence: high/low) ANOVA on participants' perceptions of

normative influence (perception of the students group as influential vs. of the three groups as influential) as a repeated-measures factor. The main effects of the UQAM students norm ($F(1, 103)=0.138, p=.711, \eta^2=.001$), norm congruence ($F(1, 103)=0.474, p=.493, \eta^2=.005$), and perceived source of influence ($F(1, 103)=0.147, p=.702, \eta^2=.001$) were not significant. The interaction between the UQAM students norm and the perceptions of normative influence ($F(1, 103)=0.748, p=.389, \eta^2=.007$), the interaction between the UQAM students norm and norm congruence ($F(1, 103)=0.1667, p=.200, \eta^2=.016$), and the interaction between norm congruence and perceived source of influence ($F(1, 103)=0.167, p=.684, \eta^2=.002$) were not significant. However, a three-way interaction emerged between UQAM students norm, norm congruence, and perceived source of normative influence ($F(1, 103)=5.60, p=.020, \eta^2=.052$).

Follow-up ANOVAs were conducted within each norm congruence condition to interpret this interaction. In the high norm congruence condition, no main effect of the perceived source of influence was found ($F(1, 47)=.310, p=.580, \eta^2=.007$), and no interaction between the perceived source of influence and the students norm was found ($F(1, 47)=1.117, p=.296, \eta^2=.024$). In the low norm congruence condition, no main effect of the perceived source of influence was found ($F(1, 60)=.000, p=.986, \eta^2=.000$), but an interaction effect was found between the perceived source of influence and the UQAM students norm ($F(1, 60)=5.531, p=.022, \eta^2=.087$). Further ANOVAs regarding each source of influence were conducted to interpret this interaction. The UQAM students norm had no significant effect on neither the perceived influence of the UQAM students group ($F(1, 60)=1.578, p=.214, \eta^2=.026$) nor on the perceived influence of the three groups ($F(1, 60)=.000, p=.991, \eta^2=.000$). Although these differences across sources of influence are not significant, when inspecting the means, we can see that the perceived influence of the UQAM students group is higher in the strong students norm condition ($M=2.17, SD=1.48$).

compared to the weak students norm condition ($M=1.74$, $SD=1.15$). In contrast, the means of the perceived influence of the three groups appear to be more similar across the weak and strong students norm conditions (strong students norm condition $M=1.95$, $SD=1.03$; weak students norm condition $M=1.96$, $SD=0.97$). So, and although not statistically significant, the difference between those first two means (1.74 and 2.17) is larger than the difference between those second two means (1.95 and 1.96). These results do not squarely confirm the effects expected by H3a and H3b, but provide a finer picture and will be discussed in the section below.

Discussion

This research aimed to provide a deeper look at how multiple group norms are dealt within a specific and controlled experimental setting and how these norms guide people's immediate behaviors and perceptions. Whereas prior studies have investigated how multiple norms predict the frequency of group members' individual behaviors (i.e., environmental behaviors, collective actions; Sansfaçon & Amiot, 2015), the current research tested these links experimentally in a specific and controlled context and further explored participants' subjective perceptions of the social influence process. To this aim, we employed an experimental design and manipulated a salient (UQAM students) ingroup norm and the congruence among multiple group norms regarding charitable giving. This methodology allowed a causal test of the relationships between a salient norm, norm congruence and intentions, and behaviors, while verifying how different groups can be perceived to influence one's behavior in a controlled situation.

Results supported our first hypothesis concerning the effect of one salient norm on the behavioral intentions variable, showing that the UQAM student's norm led to greater intentions to donate money to Centraide. This main effect of UQAM students' norm found on the

behavioral intentions variable confirmed that participants' intentions to donate were influenced by their UQAM students group norm in a direct and immediate way. A marginal effect of the students' norm was found on participants' immediate donation behavior, which also revealed the same trend on this behavior and revealed that participants exposed to strong UQAM students norms were almost twice as likely to give money to this charitable organization than those who were exposed to weak students norms. Together, these results support H1 as well as intergroup theories by demonstrating that individuals tend to rely on their ingroup norm to decide how to act when this group is particularly salient in a specific situation (Hogg & Turner, 1987; Smith, Hogg, Martin, & Terry, 2007; Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987).

The non-significant effect of the UQAM students' norm on the amount of the donation given per se and on the measure that assesses participants' donation of a supplementary amount of money (i.e., superior to \$10CAN) could be explained by the fact that the norm manipulated pertained to the *action* of giving (or not giving money) instead of the *amount* of the donation per se. This may explain why the norms manipulation only significantly influenced participants' *actions* and *intentions* related to donation, but not the specific amount of donation. Participants may have chosen to follow their relevant and salient ingroup norm by giving money, while also respecting their precarious financial situation as students (Lanctôt, 2010) by giving amounts that align with their budget (smaller amounts).

Results did not support H2 concerning the impact of norm congruence: Norm congruence was found to have no significant impact on each of the dependent variables. These findings differ from previous studies showing that norm congruence predicts intentions and behavior in daily life (Sansfaçon & Amiot, 2015). These divergent results across studies can be explained by the fact that the congruence effect may be more likely to emerge on the intentions and behaviors

variables in contexts where the behaviors are somewhat habitual, possibly more chronic, and already part of the self, rather than in situational contexts, where the behaviors and norms are relatively novel and take place only over a short period of time. This suggests that individuals may need some time to process and integrate diverging norms within the self (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006) for these norms to take effect and come to have an impact on their behaviors concretely (Kleiman & Hassin, 2013). Our situational manipulation took place in an immediate context; although this allows for a controlled and rigorous test of the expected associations, such a situation might not have provided the time necessary to integrate multiple norms (Chaiken & Trope 1999; Evans 2008; Festinger, 1957; Mercier, 2012). In this context, individuals may have relied on the more accessible and salient information they had at the moment, namely, the UQAM ingroup norm. Instead of trying to integrate the norms within the self, participants in the present study seem to have selected only one norm over the others – i.e., the salient UQAM students norm –, as if they had compartmentalized the different norms (Amiot et al., 2007; Tadmor & Tetlock, 2006), and chosen to follow only that one norm in this particular context. An experimental study that explores this explanation is presented below.

Another explanation of the diverging results observed between the current experimental study and the prior studies conducted in real-life contexts and the lack of effect of norm congruence in the current study may be due to the different methodologies and groups used across these studies. While in the field studies participants were invited to choose the groups that were idiosyncratically important to them, the present study imposed three important groups to all participants. The importance of the UQAM students group was expected to be strong even if it is imposed, since the UQAM context was particularly salient in the study and in the context of

charitable giving to Centraide. The other two other groups that were referred to in the study (i.e., age group and national group) – although they were chosen for their relevance on the basis of the pilot study – may have still been less important than the groups nominated individually by participants in the prior field studies. This procedure used in the current study may have hence diminished the importance of these groups' norms and therefore lessened the influence of norm congruence on participants' intentions and behaviors.

Results partially supported H3A and H3B regarding the impact of the UQAM students norm and of norm congruence on the perception of which group influenced the participants. While we did not observe the expected main effects of the UQAM students norm and of norm congruence on participants' perceptions of which group had influence them, we did observe a three-way interaction effect. When norm congruence was low, participants perceived the students as more influential when the students norm was strong rather than weak. We had expected that UQAM students as a group would be perceived as particularly influential when norm congruence is low, since adhering to this one salient norm allows to reduce the state of dissonance induced by a low level of norm congruence. Still, we only observed this effect in interaction with the students norm (i.e., only when the students norm was strong). This specific interaction effect can be explained by the fact that a strong ingroup norm (8.2 on a range that goes from -10 to +10) clearly indicates what behavior is encouraged by the group and contributes to reducing the dissonance and uncertainty triggered by low norm congruence (Hogg, 2009). The condition of weak ingroup norm (2.2 on the same scale) does not clearly indicate which behavior is normative to adopt so it does not reduce the uncertainty to the same extent. This may explain why the effect is only obtained when the norm congruence is low and the UQAM norm is strong.

Together, the current findings provide a more nuanced account for the impact of a salient ingroup norm and norm congruence in the social influence process, in a specific and controlled *situation*. As ideas for future research, further studies should present a norm congruence manipulation that uses mutually exclusive ingroups in term of their members (i.e., workgroup, family and sport group) for which the members are different and non overlapping. In fact, the groups chosen here were overlapping and cross-cutting: Many UQAM students were probably also part of the 19-30 year old age group and of the Québécois national group, and this age group was also included within the national group. This may have impacted on participants' perception of these groups as sources of normative influence such that it may also have been difficult for participants to disentangle these groups' respective social influence.

To directly tap into the specific cognitive processes involved when normative congruence is high vs. low, a similar manipulation of norm congruence as the one presented in this article could be presented to participants on a computer in the lab. This manipulation could be followed by reaction time measures assessing how long it takes participants to take their behavioral decision. Doing so may allow to uncover congruence main effects on this reaction time measure, such that a shorter reaction time should be observed in the strong congruence condition, which should involve an automatic process. A longer reaction time should be observed in the low congruence condition, as it should involve the use of a system of information processing that demands more efforts.

Moreover, directly assessing the cognitive processes involved as people integrate multiple group norms over time could also be interesting. This could be done by adapting the Multicultural Identity Integration Scale (MULTIIS; Yampolsky, Amiot, & de la Sablonnière, 2014) to multiple group norms per se, and by asking participants to complete this scale relative

to their intentions, behaviors and their perceptions of group influences at multiple occasions over time. This would allow to test how multiple norms become integrated (if they are highly congruent among themselves) or compartmentalized in the self (if they are less congruent) and to gather a more precise look at the subjective perception of the group of influence over time, when confronted to different levels of norm congruence.

Footnote

¹A subsample of our participants ($n=51$) completed a manipulation check, which confirmed the validity and understanding of our manipulation. We only used a subset of participants, since we realized during the data collection that our first manipulation check was not precise enough. We then add a new manipulation check question for the second round of data collection. To verify the validity of the UQAM students' norm manipulation, participants were asked "Based on this graph, to what extent do students encourage their members to give money to Centraide?". T-tests revealed that the manipulation was correctly understood ($t(1, 49)=14.957$, $p < .000$): In the strong students norm condition, participants reported higher means ($M=5.83$, $SD=0.56$) than in the weak students norm condition ($M=3.57$, $SD=1.26$). To verify the validity of the norm congruence manipulation, participants were asked "Based on this graph, to what extent do Québécois and your age group have similar opinions to UQAM students?" and "Based on this graph, to what extent do Québécois and your age group have different opinions than UQAM students?". T-tests revealed that the norm congruence manipulation was correctly understood in terms of similarity ($t(1, 49)=5.068$ $p < .000$), and difference ($t(1, 49)=-4.950$, $p < .000$). Participants in the high norm congruence condition reported higher perceptions of similarity ($M=4.70$, $SD=1.41$) than participants in the low norm congruence condition ($M=2.79$,

$SD=1.28$). Along the same lines, participants in the high norm congruence condition reported lower perceptions of difference ($M=3.04$, $SD=1.26$) than participants in the low norm congruence condition ($M=4.95$, $SD=1.49$).

References

- Amiot, C.E., de la Sablonnière, R., Terry, D.J., & Smith, J.R. (2007). Integration of social identities in the self: Toward a cognitive-developmental model. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 364-388.
- Baumeister, R. F., Vohs, K. D., & Funder, D. C. (2007). Psychology as the science of self reports and finger movements whatever happened to actual behavior? *Perspectives on Psychological Science*, 2, 396-403.
- Benet-Martínez, V., & Haritatos, J. (2005). Bicultural Identity Integration (BII): Components and socio-personality antecedents. *Journal of Personality*, 73, 1015-1049.
- Cialdini, R. B.; Reno, R. R. & Kallgren, C. A. (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of norms to reduce littering in public places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026.
- Chaiken, S., & Trope, Y. (1999). *Dual-process theories in social psychology*. The Guilford Press, New York, 657p.
- Crisp, R.L., Hewstone, M., & Rubin, M. (2001). Does multiple categorization reduce intergroup bias? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(1), 76-89.
- Evans, J. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment and social cognition. *Annual Review of Psychology* 59, 255-278
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*, Stanford University Press.

- Fiske, S.T., & Newberg, S.L. (1990). A continuum model of impression formation, from category based to individuating processes: Influence of information and motivation on attention and interpretation. In M.P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp. 1-74). New York: Academic Press.
- Gawronski, B., & Strack, F. (2004). On the propositional nature of cognitive consistency: Dissonance changes explicit, but not implicit attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 535-542.
- Glasford, D. E., Pratto, F., & Dovidio, J. F. (2008). Intragroup dissonance: Responses to ingroup violations of personal values. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1057-1064.
- Green, G., Macintyre, S., West, P., & Ecob, R. (1991). Like parent like child? Associations between drinking and smoking behaviour of parents and their children. *British Journal of Addiction*, 86, 745-758.
- Grieve, P., & Hogg, M. A. (1999). Subjective uncertainty and intergroup discrimination in the minimal group situation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 926-940.
- Guimond, S., & Palmer, D.L. (1996). The political socialization of commerce and social science students: Epistemic authority and attitude change. *Journal of Applied Social Psychology*, 26, 1985-2013.
- Jetten, J., Hogg, M. A., & Mullin, B.-A. (2000). Ingroup variability and motivation to reduce subjective uncertainty. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 4, 184-198.
- Jones, J. M. & Jetten, J. (2011). Recovering from strain and enduring pain: Multiple group memberships promote resilience in the face of physical challenges. *Social Psychological and Personality Science*, 2: 239-244.

- Hogg, M. A. (2009). Managing self-uncertainty through group identification. *Psychological Inquiry*, 20(4), 221- 224. DOI: 10.1080/10478400903333452
- Hogg, M. A. (2005). Uncertainty, social identity and ideology. In S. R. Thye & E. J. Lawler (Eds.), *Advances in group processes* (Vol. 22, pp. 203-230). New York: Elsevier.
- Hogg, M.A. & Turner, J.C. (1987). Social identity and conformity: A theory of referent information influence. In W. Doise & S. Moscovici (Eds.), *Current issues in European social psychology* (vol. 2, pp. 139-182). Cambridge University Press, NY; 348.
- Hutter, R. R. C., & Crisp, R. J. (2005). The composition of category conjunctions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31, 647-657. Karoly, P., Ruehlman, L.S., Okun, M.A.,
- Lutz, R.S., Newton, C., & Fairholme, C. (2005). Perceived self-regulation of exercise goals and interfering goals among regular and irregular exercisers: A life space analysis. *Psychology of Sport and Exercise*, 6, 427-442.
- Kiang, L., Yip, T., & Fuligni, A.J. (2008). Multiple social identities and adjustment in young adults from ethnically diverse backgrounds. *Journal of Research on Adolescence*, 18(4), 643-670.
- Kleiman, T. & Hassin, R. R. (2013). When conflicts are good: nonconscious goal conflicts reduce confirmatory thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(3):374-87.
- Lancôt, A. (2010). Vaste étude sur la situation financière des étudiants [Global survey on the economic situation of the students]. *Journal Montréal Campus*, Retrieved June 1st, 2014, from <http://montrealcampus.ca/2010/11/vaste-etude-sur-la-situation-financiere-des-etudiants-2/>

- Lau, R.R., Quadrel, M.J., & Hartman, K.A. (1990). Development and change of young adults' preventive health beliefs and behavior: Influence from parents and peers. *Journal of Health and Social Behavior*, 31, 240-259.
- McDonald, R.I., Fielding, K.S., & Louis, W.R. (2013a). Energizing and demotivating effects of norm-conflict. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39(1), 57-72.
- McDonald, R.I., Fielding, K.S., & Louis, W.R. (2013b). Conflicting norms highlight the need for action. *Environment and Behavior*, 46 (2), 139-162.
- Mercier, H. (2012). The social functions of explicit coherence evaluation. *Mind and Society*, 11, 81-92.
- Nipedal, C. Nesdale, D. & Killen, M. (2010), Social group norms, school norms, and children's aggressive intentions. *Aggressive Behavior*, 36, 195-204.
- Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Nisbett, R.E., & Wilson, T.D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 23 1-259.
- Presseau, J., Tait, R.I., Johnston, D.W., Francis, J.J., & Sniehotta, F.F. (2012). Goal conflict and goal facilitation as predictors of daily accelerometer-assessed physical activity. *Health Psychology*. No Pagination Specified.
- Ramarajan, L. (2000). *Opening up or shutting down. The effects of multiple identities on problem solving*. Doctoral Thesis, Harvard Business School, USA.
- Reynolds, K.J., & Turner, J.C. (2001). Understanding prejudice, discrimination and social conflict: A social identity perspective. In M. Augoustinos & K.J. Reynolds (Eds.), *Us and them: Understanding the psychology of prejudice and racism*. London, UK: Sage.

Rimer, S. (2007, April 1). *For girls, it's be yourself, and be perfect, too*. The New York Times.

Retrieved June 29, 2007, from <http://www.nytimes.com>

Roccas, S. & Brewer M. B. (2002). Social identity complexity. *Personality and Social Psychology Review*, 6, 88 - 106.

Root, M.P.P. (1996). *The multiracial experience: Racial borders as the new frontier*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Sansfaçon, S, & Amiot, C. E. (2015). Congruence among multiple group norms: Its role in predicting individual behaviors and subjective perception of influence. Manuscript submitted for publication.

Sansfaçon, S, & Amiot, C. E. (2014). The impact of group norms and behavioral congruence on the internalization of an illegal downloading behavior. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 18(2), 174-188.

Settles, I. H. (2004). When multiple identities interfere: The role of identity centrality. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(4), 487-500.

Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1977). Behavioral decision theory. *Annual Review of Psychology*, 28, 1-39. DOI: 10.1146/annurev.ps.28.020177.000245

Smith, J.R., & Louis, W.R. (2008). Do as we say and as we do: The interplay of descriptive and injunctive group norms in the attitude-behaviour relationship. *British Journal of Social Psychology*, 47, 647-666.

Smith, J. R. & McSweeney, A. (2007). Charitable giving: The effectiveness of a revised theory of planned behaviour model in predicting donating intentions and behaviour. *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 17, 363-386 (2007)

- Smith, J.R., Hogg, M.A., Martin, R. & Terry, D.J. (2007). Uncertainty and the influence of group norms in the attitude-behaviour relationship. *British Journal of Social Psychology*, 46, 769-792.
- Smith, J. R., Terry, D. J., Manstead, A. S. R., Louis, W. R., Kotterman, D. & Wolfs, J. (2007). The attitude-behavior relationship in consumer conduct: The role of norms, past behavior, and self-identity. *Journal of Social Psychology*, 148(3), 311-333.
- Tadmor, C.T., & Tetlock, P.E. (2006). Biculturalism: A model of the effects of second-culture exposure on acculturation and integrative complexity. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37, 173-190.
- Tajfel, H. (1981). *Human Groups and Social Categories*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Tajfel, H., & Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel and L. W. Austin (eds.), *Psychology of Intergroup Relations*. Chicago: Nelson Hall
- Terry, D.J., & Hogg, M.A. (1996). Group norms and the attitude-behavior relationship: A role for group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 8, 776-793.
- Turner, J. C. (1991). *Social influence*. Belmont, CA: Thomson Brooks/Cole Publishing Co.
- Turner, J. C., Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Blackwell.
- UQAM (2010). 204 301 \$ recueillis au total! Merci de votre générosité! [204 301\$ in total! Thank you for your generosity!]. Retrieved December 11st, 2010, from <http://www.centraide.uqam.ca/>

UQAM (2014). Donner éclair des vies. [Give enlight lives.]. Retrieved September 4th, 2014, from <http://www.centraide.uqam.ca/diplomes-organismes.html>

Verkooijen, K.T., de Vries, N.K., & Nielsen, G.A. (2007). Youth crowds and substance use: The impact of perceived group norm and multiple group identification. *Psychology of Addictive Behaviors*, 21(1), 55-61.

Wellen, J.M., Hogg, M. A., & Terry, D. J. (1998). Group norms and attitude behavior consistency: The role of group salience and mood. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 2(1), 48-56.

Yampolsky, M. A., Amiot, C. E., de la Sablonnière, R. (2014). The Multicultural Identity Integration Scale (MULTIIS): Developing a comprehensive measure for configuring one's multiple cultural identities within the self. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*. Manuscript submitted for publication.

Zajonc, R.B. (1960). The process of cognitive tuning in communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 61, 159-167.

Table 1

Frequency of the Groups Identified by Participants as Important and Influential

	Frequency	Percentage
1-UQAM students	29	69
2-Age group (19 to 30 years old)	25	60
3-Québécois	25	60
4-Montréalais	18	43
5-Gender group	14	33
6-Work group	13	31
7-Students association	10	23
8-Groups directed toward a social cause	14	33
9-Neighbors	5	12
10-Cultural community groups	2	5
11-Union	0	0

Table 2

*ANOVAs: UQAM Students Norm and Norm Congruence on the Behavioral Intentions
and Amount of donation Variables, Controlling for Attitudes*

	UQAM students norm				UQAM students norm			Norm congruence			UQAM students norm x norm congruence		
	Strong		Weak		Univariate tests								
	Norm congruence												
	High	Low	High	Low	<i>F</i>	<i>p</i>	η^2	<i>F</i>	<i>p</i>	η^2	<i>F</i>	<i>p</i>	η^2
Behavioral intentions variable	3.95	3.75	3.15	3.32	6.45	.01	.054	0.02	.89	.000	.53	.47	.005
Amount of donation variable	6.65	6.34	6.47	5.44	.33	.57	.004	.50	.48	.005	.13	.72	.001

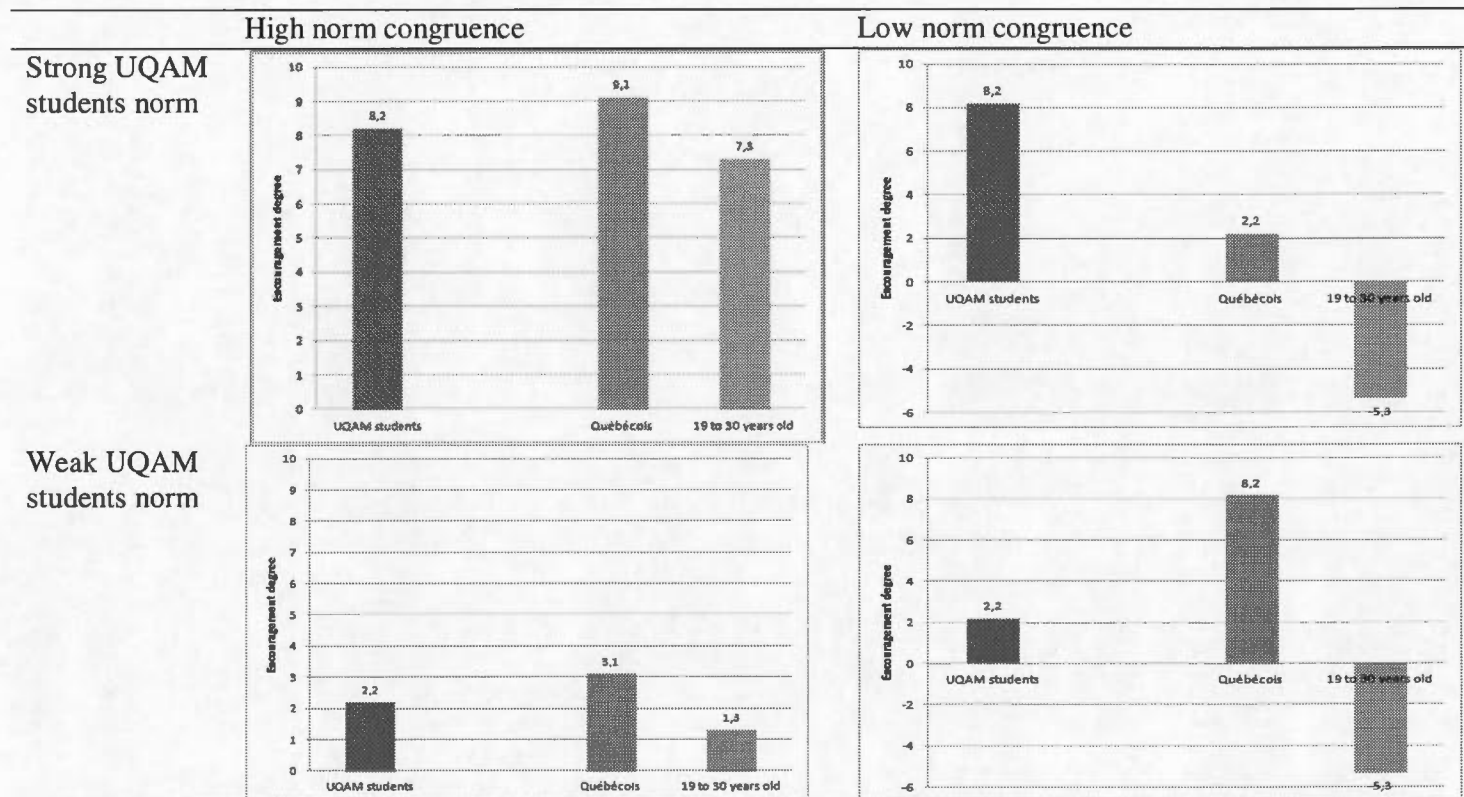


Figure 1. The graphs of the four experimental conditions.

CHAPITRE IV
DISCUSSION GÉNÉRALE

Ce dernier chapitre comporte quatre sections. La première section résume les résultats obtenus et aborde les implications théoriques de ceux-ci. La seconde section aborde la contribution de ces résultats au niveau appliqué. La troisième section porte sur les limites des études, et la dernière et quatrième section aborde les recherches futures.

4.1 Rappel des objectifs, résumé des résultats obtenus et implications théoriques

Sachant qu'un groupe identitaire a le potentiel d'influencer les comportements de ses membres (Reynolds & Turner, 2001; Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987) et que les individus s'identifient à des groupes multiples (McDonald et al., 2013; Rimer, 2007; Root, 1996), la présente thèse visait à cerner l'impact de la norme du groupe saillant et pertinent en parallèle à celui de la congruence entre les normes des groupes multiples sur les intentions, les comportements et les perceptions d'influence des membres de groupes sociaux. Alors que le concept de congruence normative s'inscrit de façon cohérente dans la littérature sur les identités sociales multiples, de l'analyser en parallèle avec la norme du groupe saillant et pertinent permet d'intégrer la littérature intergroupe classique de même que les recherches émergentes portant sur les identités et normes multiples. Le premier objectif du premier article était de tester les liens entre la norme du groupe pertinent au comportement parallèlement à celui de la congruence normative sur les intentions comportementales et la fréquence des comportements normatifs des participants. Ces liens ont été étudiés à travers différents contextes de la vie quotidienne et ont focalisé sur différents types de comportements (c.-à-d., comportements environnementaux, comportements visant le respect des droits humains et comportements de mobilisation étudiante en lien avec la hausse des frais de scolarité). Le concept de congruence normative a permis de saisir l'expérience des individus alors qu'ils sont confrontés à des normes multiples tout en considérant les interrelations entre ces normes, et ce, à travers des contextes différents. L'étude de la congruence normative permet ainsi d'aller au-delà d'une addition de normes et donne un aperçu « d'un tout (c.-à-d., la

congruence entre les normes) qui est plus grand que la somme de ses parties (c.-à-d., les normes considérées de façon indépendante) ».

Les résultats ont démontré, à travers les trois études, que la norme du groupe particulièrement pertinent à un comportement de même que la congruence normative étaient toutes deux liées positivement aux intentions et à la fréquence des comportements. Ces résultats supportent les théories voulant que la norme d'un groupe pertinent puisse influencer les comportements (Jetten et al., 1996; Louis et al., 2007; Terry & Hogg, 1996), tout en considérant l'impact de la congruence normative dans l'équation. Le deuxième objectif visait à vérifier si les perceptions subjectives d'influence sociale (c.-à-d., quels groupes étaient perçus comme ayant une influence sur les comportements) variaient en fonction du degré de congruence normative. Les deux études vérifiant ces liens ont démontré que plus la congruence des normes de groupe était élevée, plus les individus avaient tendance à identifier les trois groupes comme étant influent, alors que plus la congruence normative était faible, plus les individus identifiaient seulement le groupe pertinent au comportement comme étant influant. Ces données supportent le concept de congruence normative comme jouant un rôle dans les perceptions subjectives d'influences sociales. Ces résultats suggèrent que les processus cognitifs (Chaiken & Trope 1999; Evans, 2008; Mercier, 2012) et les degrés d'intégration dans le soi (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005) pourraient varier selon le niveau de congruence normative (voir la section *Limites des études* ci-dessous pour plus amples détails). Globalement, les résultats de l'article I soutiennent l'idée selon laquelle la norme du groupe pertinent au comportement et la congruence normative sont associées aux intentions, aux comportements et aux perceptions des groupes d'influences. Il est à noter que les analyses statistiques n'ont pas permis de considérer l'influence des normes des autres groupes, ainsi, il n'est pas possible de conclure à l'effet de la congruence normative comme allant *au-delà* de l'effet des normes de ces groupes.

L'objectif du deuxième article était de vérifier ces liens de manière causale, dans un contexte expérimental, et donc ponctuel, où l'individu est confronté à des normes manipulées et doit effectuer un choix immédiat. L'étude a démontré que dans un tel contexte, le comportement individuel était influencé par la norme du groupe qui est saillant dans la situation, mais non par la congruence normative. Ceci supporte les théories intergroupes classiques (Hogg & Turner, 1987; Reynolds & Turner, 2001; Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987) et s'explique par le fait que le contexte *in situ* offre moins de temps à l'individu pour gérer la congruence, et qu'il s'en remet au choix le plus évident dans une telle situation (Einhorn & Hogarth, 1981; Nisbett & Ross, 1980; Slovic, Fischhoff, & Lichtenstein, 1977), soit la norme du groupe le plus saillant pour le comportement (Hogg, 2005). En effet, les théories quant à l'intégration des identités multiples (Amiot et al., 2007) stipulent qu'il faut du temps pour arriver à intégrer des informations (c.-à.-d. : identités) à l'intérieur du concept de soi. Dans le contexte expérimental, les individus devaient faire un choix immédiat, et disposaient de quelques minutes seulement pour traiter les nouvelles informations qui leur étaient présentées. Dans cette situation, les participants ont dû prendre une décision de manière rapide. Ils s'en sont donc remis à la norme du groupe saillant et pertinent puisque cela diminuait possiblement l'incertitude et était plus simple/rapide que de traiter la congruence normative. L'idée de s'en remettre à la norme d'un groupe en particulier pour guider les comportements en situation d'incertitude est d'ailleurs cohérente avec la littérature (Hogg, 2005).

Concernant les perceptions subjectives d'influence, les résultats de cette étude expérimentale ont démontré une interaction entre la norme du groupe saillant et la congruence normative. Lorsque la congruence normative était faible, une norme de groupe saillant forte était associée à une plus grande perception que ce groupe saillant

était influent, comparativement à lorsque la norme de groupe saillant était faible. Il n'est pas surprenant de constater que la norme du groupe saillant soit perçue comme influente en situation de faible congruence, vu l'incertitude créée par un tel contexte. En effet, en contexte incertain, l'individu cherche à diminuer l'incertitude (Hogg, 2005), en choisissant le groupe le plus saillant pour déterminer comment agir. Ces résultats enrichissent les résultats des trois premières études tout en les nuancant puisque cette fois-ci la norme de groupe saillant est également considérée dans l'équation.

Les deux articles supportent l'idée que la norme du groupe saillant et pertinent est associée positivement aux intentions et aux comportements, mais présentent des résultats divergents au niveau de l'effet de la congruence normative sur ces comportements et intentions. Cette divergence dans les résultats peut être attribuable aux différents contextes et méthodologies utilisés dans les études des articles I et II: alors que les trois premières études abordaient de façon corrélationnelle des comportements quotidiens et des normes sociales déjà présentes le soi, la quatrième étude confrontait expérimentalement l'individu à de nouvelles normes devant être traitées immédiatement pour agir. Seules les trois premières études ont démontré l'importance de la congruence normative sur les intentions et comportements, ce qui suggère que les processus cognitifs associés au traitement des diverses normes dans le soi peuvent nécessiter du temps (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006). La situation expérimentale de courte durée de l'étude de l'article II n'a possiblement pas permis à ce processus de prendre place (Chaiken & Trope 1999; Evans 2008; Festinger, 1957; Mercier, 2012), ainsi l'individu s'en est remis au groupe le plus saillant dans la situation (Hogg & Turner, 1987; Reynolds & Turner, 2001; Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987).

Il est à noter que les résultats divergents à travers les articles I et II peuvent également être attribués au fait que les groupes des trois premières études ont été sélectionnés par les participants de manière idiosyncrasique, alors que les groupes de la dernière étude étaient présélectionnés selon les résultats d'une étude pilote et imposés à tous les participants. Ceci peut avoir diminué l'effet de la congruence dans la quatrième étude, en diminuant l'importance des normes des autres groupes, sans toutefois modifier l'impact de la norme du groupe saillant, puisqu'elle reste activée par le contexte expérimental.

Les deux articles confirment que la congruence normative joue un rôle sur les perceptions subjectives des normes influentes. Alors que l'article I démontre qu'un haut niveau de congruence normative est associé à une plus grande perception que les trois groupes sont influents et qu'un faible niveau de congruence est associé à une plus grande perception que c'est le groupe le plus pertinent ou saillant qui est aussi le plus influent, l'article II considèrerait également l'impact de la norme du groupe saillant sur ces perceptions subjectives. Il a été démontré que lorsque le niveau de congruence normative est faible, la perception du groupe saillant comme influent est plus forte si la norme du groupe saillant est forte (comparativement à faible). Ces résultats de l'article II amènent donc plus de nuance quant au moment où il est opportun de percevoir une ou plusieurs normes comme étant influentes. En effet, il semble que dans des contextes quotidiens et habituels, où les normes sont déjà connues de l'individu, celui-ci base sa décision sur la norme du groupe saillant ainsi que sur la congruence normative. Il semble toutefois que dans des contextes nouveaux, inconnus ou incertains, l'individu sera plutôt porté à s'en remettre uniquement au groupe saillant pour déterminer ses agissements. Par exemple, lorsqu'il doit se positionner sur une nouvelle problématique sociale, tel que le choix

d'avoir ou non un compteur intelligent pour l'électricité, il est probable que l'individu s'en remette d'abord à la norme du groupe qui lui semble le plus pertinent pour faire son choix d'avoir ou non un compteur intelligent. Toutefois, à long terme, à force d'être confronté à diverses normes au sujet de compteurs intelligents, l'individu pourra en venir à intégrer les normes de ses divers groupes et sera en mesure de percevoir qu'il est influencé par l'ensemble de celles-ci.

Globalement, ces résultats viennent appuyer les théories intergroupes classiques (Hogg & Turner, 1987; Reynolds & Turner, 2001; Tajfel, 1981; Tajfel & Turner, 1986; Turner et al., 1987), tout en validant l'importance des groupes sociaux multiples (McDonald et al., 2013a; 2013b; Ramarajan, 2000; Verkooijen et al., 2007) et les théories associées (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Tadmor & Tetlock, 2006). Cette thèse supporte l'importance du concept de congruence normative tout en nuancant son impact différent sur les intentions, les comportements et les perceptions subjectives d'influence selon les contextes.

4.2 Implications pratiques

Concrètement, ces résultats permettent de mieux comprendre des phénomènes courants de l'actualité quant aux mouvements collectifs et sociaux. En effet, ils suggèrent qu'au quotidien, il est plus facile d'agir si les différents groupes identitaires d'un individu ont des normes similaires quant à ce qui doit être fait, puisque cela lui envoie un message clair et sans équivoque quant au comportement à adopter. Les résultats de la dernière étude peuvent également justifier les comportements individuels parfois inattendus dans les mouvements de masse (ex.: comportements antisociaux). En effet, il a été démontré que lorsqu'un individu est confronté à de nouvelles normes quant à un comportement précis et qu'il est convié à agir

rapidement, il aura tendance à s'en remettre à la norme du groupe le plus saillant dans la situation immédiate. En transposant ces résultats aux phénomènes de groupes ayant lieu dans des mouvements de foule, nous pouvons mieux comprendre ce qui explique qu'un individu dans un contexte de groupe précis tendra à agir selon la norme du groupe présent auquel il s'identifie (c.-à-d., le groupe saillant), même lorsque ces comportements ne sont pas cohérents avec ses attitudes et comportements du quotidien. Ceci nuance le processus de désindividuation, qui veut que la foule permette l'anonymat à l'individu et augmente son risque d'émettre des comportements agressifs ou antisociaux (Prentice-Dunn & Rogers, 1989). Au-delà de l'anonymat dû à la foule, nous constatons ici que c'est possiblement le fait d'appartenir et de s'en remettre au groupe saillant pour diminuer l'incertitude quant à comment agir qui explique certains comportements plus extrêmes dans les contextes de masse (voir également : Postmes, Spears, & Lea, 1998; Postmes, Spears, Sakhel, & De Groot, 2001).

Ces nouveaux résultats pourraient guider les interventions sociales visant à diminuer les comportements violents dans de telles situations. Puisque la congruence normative joue un rôle particulièrement clair lorsque les normes sont déjà présentes dans le soi (c.-à-d., études de l'article I), il serait intéressant d'amener les individus à bien saisir (et donc, avoir le temps d'intégrer) les normes de leurs groupes multiples avant d'être confrontés à un mouvement de masse, ceci pouvant permettre de modérer leurs comportements subséquents. Par exemple, avant une manifestation, des interventions visant à rendre saillantes (ex., dans les médias sociaux par la présentation de vidéos et d'articles de journaux) les normes prosociales endossées par divers groupes d'appartenance par rapport à la manifestation pourraient diminuer le risque de comportements antisociaux lors de la manifestation comme telle.

De plus, ces résultats suggèrent que les individus sont plus modérés quant à leurs intentions et comportements quotidiens lorsqu'ils sont confrontés à des groupes identitaires ayant des normes qui sont moins congruentes. Ces connaissances pourraient être appliquées dans le domaine de la délinquance: par exemple, dans un but préventif, exposer des jeunes à risque de délinquance à des groupes ayant des normes diverses et prosociales (groupes parascolaires, groupes de bénévolat) pourrait atténuer l'endossement de comportements plus risqués. Dans un but curatif, il serait également possible de modifier les mesures de redressement mises en place pour la réhabilitation des criminels. Sachant que chez les jeunes, les mesures judiciaires telles que les peines dans les centres de réhabilitation aggravent souvent les risques de récidive plutôt que de les diminuer (Gatti, Tremblay, & Vitaro, 2009), nous pourrions tester des moyens alternatifs de réhabilitation en exposant les gens à des groupes ayant des normes différentes de celles endossées par des groupes criminels (ex.: normes prosociales). En ce sens, développer des programmes de réinsertion sociale visant le contact et l'éventuelle appartenance à des groupes ayant des normes prosociales pourrait représenter une solution efficace.

4.3 Limites des études

Bien que les études présentées ont été effectuées à travers des milieux divers et en utilisant différentes méthodologies, elles présentent certaines limites qui seront présentées ici.

Premièrement, la présente thèse ne permet pas de conclure à l'impact de la congruence normative *au-delà* de l'impact indépendant ou cumulatif des normes provenant des trois groupes d'appartenance comme telle. Ceci limite donc les conclusions que nous pouvons tirer quant à l'importance de la congruence normative

par rapport aux normes des autres groupes multiples. Les analyses effectuées dans cette thèse ont été choisies suivant l'argumentaire conceptuel présenté plus haut. Des raisons statistiques sous-tendaient également la décision de présenter les analyses de l'article 1 en incluant, comme variables indépendantes, la norme du groupe saillant et pertinent au comportement normatif et la congruence normative, mais pas les normes endossées par des deux autres groupes d'appartenance des participants.

Pour pouvoir conclure que l'impact de la congruence opère *au-delà* de l'impact des normes prises séparément, il faut considérer l'impact statistique de la norme du groupe saillant et pertinent au comportement, ainsi que celui des normes des autres groupes sociaux importants pour les participants. L'observation des corrélations entre les normes dans les études 1, 2 et 3 du premier article (voir tableaux 2, 3, 4, 6, 7, 10 et 11) permet de constater que celles-ci varient entre .20 à .85 : certaines de ces corrélations sont donc très élevées. Au niveau conceptuel, la présence de ces corrélations significatives entre les normes provenant des différents groupes confirme que les gens voient des liens bien réels entre les normes provenant de leurs divers groupes. Ceci supporte la pertinence d'étudier le concept de congruence en confirmant le fait que les individus tendent à choisir des groupes qui peuvent être similaires en termes de normes. Toutefois, d'un point de vue statistique, ces corrélations peuvent suggérer la présence de multicollinéarité. La multicollinéarité est présente lorsqu'une variable indépendante est fortement corrélée avec une ou plusieurs autres variables indépendantes (relation linéaire), faisant en sorte qu'une variable peut être prédite par l'autre. Ces forts liens sont alors redondants dans les analyses de régression multiple, ce qui rend les résultats de ces analyses imprécis. Considérant que la variable de congruence normative est une combinaison linéaire de la différence absolue entre la norme du groupe saillant et la moyenne des groupes 1 et 2, la présence de multicollinéarité est fort probable lorsque les trois normes sont considérées dans la même régression. Le problème de multicollinéarité peut être réglé

en supprimant une des variables indépendantes de l'analyse de régression (Tabachnick & Fidell, 2013). Dans le but de tester l'impact de la variable de congruence normative et d'éviter la multicollinéarité, il semblait plus approprié statistiquement de l'inclure dans un modèle avec la norme du groupe saillant et pertinent, plutôt qu'avec les normes des trois groupes.

Des analyses supplémentaires ont toutefois été effectuées *a posteriori* dans le but de pousser plus loin les résultats. Tel que présentés dans les notes de bas de page de l'article 1, ainsi que dans la discussion générale et les appendices A, B et C de cette thèse, trois séries d'analyses ont été effectuées. D'abord, des analyses de régression multiple qui incluent les normes des trois groupes (c.-à-d., norme du groupe saillant et pertinent et normes des groupes 1 et 2) comme variables indépendantes ont été effectuées (voir Tableaux B1 à B7). Dans toutes ces analyses de régression multiple, nous constatons la présence de multicollinéarité. Ces conclusions se basent sur les critères de multicollinéarité où un seuil de tolérance de moins de 0.50 (et même 0.60 pour les plus conservateurs) (Tabachnick & Fidell, 2013, p.125) et un facteur d'inflation de la variance (VIF) au-dessus de 8 sont considérés comme problématiques (Berry, 1993). En se basant sur ces critères statistiques, et tels qu'il est possible de le voir dans les tableaux B1 à B7, les indices de tolérance et du facteur d'inflation de la variance de 7 des 11 analyses présentent des problèmes de multicollinéarité, ce qui rend les bêtas non interprétables. De même, ces analyses démontrent que le logiciel statistique a dû exclure la variable de congruence normative dans 4 de celles-ci vu la présence de multicollinéarité (voir tableaux B4 et B5). Ainsi, chevauchement statistique entre les variables relatives aux normes des groupes 1 et 2 et la variable de congruence normative ne permet pas d'observer des liens simultanés entre ces variables et les variables dépendantes.

Tel que mentionné plus haut, la solution à la multicollinéarité est de retirer un des prédicteurs du modèle. Ainsi, nous avons effectué une deuxième série d'analyses afin de tester si le fait de regrouper les normes des deux groupes non saillants au comportement en un seul score représentant leur moyenne pourrait régler ce problème. La moyenne des normes de ces deux groupes (voir appendice C, tableaux C1 à C7) a donc été ajoutée dans une première étape des analyses de régression. Les mêmes problèmes de multicollinéarité étaient présents : les seuils de tolérance et les facteurs d'inflation de la variance présentent un problème de multicollinéarité dans 7 des 11 analyses. Dans les 4 autres analyses, le logiciel statistique exclut la variable de congruence normative vu la présence d'une trop grande multicollinéarité avec les normes des autres groupes (voir les Tableaux C4 et C5). Finalement, dans le but de tenir compte des normes des autres groupes et en espérant gérer ce problème de multicollinéarité persistant, la procédure de Sheldon et Niemiec (2006) fût également utilisée. Pour ce faire, une variable d'équilibre fut créée, en additionnant les différences absolues entre chacune des paires de normes et en renversant ensuite ce score; les scores élevés représentant ainsi un plus grand équilibre entre les trois normes. Des analyses de régression multiple ont été effectuées en incluant cette variable d'équilibre normatif comme variable indépendante, de même que les trois variables relatives aux normes des trois groupes dans une première étape pour s'assurer que l'effet de la congruence (équilibre) opère *au-delà* des effets indépendants des normes. Ces données sont présentées dans l'appendice A (voir Tableaux A1 à A7). L'observation des analyses de régression multiple permet de constater la présence de multicollinéarité dans ces analyses-ci aussi, rendant les betas non-interprétables. En effet, encore une fois, les 11 analyses de régression multiple indiquent des problèmes de multicollinéarité (seuil de tolérance inférieur à 0.5; facteur d'inflation de la variance (VIF) au-dessus de 8, voir Berry, 1993; Tabachnick & Fidell, 2013).

Ainsi, le score de congruence et les analyses effectuées dans l'article 1 permettent de conclure quant à un impact de la congruence normative sur les intentions et les comportements, parallèle à celui de la norme du groupe saillant et pertinent. Toutefois, et pour les raisons statistiques mentionnées ci-haut, il s'avère que de ne pas inclure ces variables indépendantes additionnelles dans les analyses principales limite les conclusions quant au rôle que joue la congruence normative *au-delà* des normes des autres groupes.

Deuxièmement, les appuis théoriques et empiriques soutenant cette thèse (Amiot et al., 2007; Benet-Martinez & Haritatos, 2005; Chaiken & Trope 1999; Festinger, 1957; Evans, 2008; Mercier, 2012) ainsi que les résultats présentés suggèrent l'existence de certains processus cognitifs pouvant expliquer comment des entités divergentes (identités, normes) sont gérées dans le soi. Ces processus cognitifs n'ont toutefois pas été mesurés directement. La thèse confirme tout de même l'impact de la norme du groupe saillant et de la congruence sur les intentions, les comportements et les perceptions d'influence, ce qui permet de suggérer des hypothèses quant aux processus cognitifs précis qui sont liés à la gestion des normes dans le soi (ex.: intégration). Ces processus pourraient possiblement jouer un rôle médiateur entre la congruence normative et les variables comportementales. Par exemple, les résultats de l'article 1 démontrent que lorsque la congruence est élevée, les participants perçoivent les trois groupes comme étant influents, ce qui suggère un processus sous-jacent d'intégration (où les trois groupes sont considérés simultanément). En revanche, lorsque la congruence est faible, il semble que seul le groupe saillant soit influent, ce qui serait plus similaire à un processus de compartimentation (où la norme d'un seul groupe à la fois est considérée dans un contexte précis, alors que les autres sont mises de côté). Malgré la direction suggérée par ces résultats quant aux

processus cognitifs sous-jacents à la congruence, les mesures utilisées dans nos études n'ont pas permis de tester ces postulats quant aux processus impliqués dans le soi. Des études futures sont présentées dans la section suivante dans le but de cerner directement les processus cognitifs proposés.

Troisièmement, les analyses portant sur les perceptions subjectives d'influence de l'article 1 (étude 2 et 3) n'ont considéré qu'un sous-échantillon des participants des études (plutôt que l'ensemble des participants). En effet, les mesures utilisées demandaient aux participants de cocher diverses sources d'influence, ce qui faisait en sorte que certains participants n'ont pas coché les options visées par les hypothèses (c.-à-d. : le groupe saillant et pertinent ou les trois groupes). Ainsi, des sous-échantillons ont été utilisés, soit 40% des participants dans l'étude 2 et 27% des participants dans l'étude 3. Ceci diminue la généralisation des résultats du premier article. L'échelle utilisée dans l'étude de l'article 2 mesurait les perceptions des sources d'influence de façon continue plutôt que dichotomique, rendant possible l'utilisation de l'échantillon entier dans les analyses portant sur les sources d'influence. Ceci a donc permis de compenser pour la faille du premier article et d'optimiser la généralisation des résultats.

Quatrièmement, toutes les études présentent des mesures auto-rapportées, ce qui peut avoir pour effet de biaiser les résultats. Il est possible que le biais de désirabilité sociale (Fisher, 1993) ait amené certains participants à vouloir être perçus positivement par les expérimentateurs et donc à surévaluer la fréquence de leurs comportements prosociaux (ex., comportements pro-environnementaux) ou encore sous-évaluer la fréquence de leurs comportements intergroupes (ex., comportements dérogatoires envers certains groupes). Tel que proposé dans la section suivante, des

mesures implicites (c.-à-d., temps de réaction) pourront être utilisées pour les études futures pour contrer cette limite.

Cinquièmement, les groupes sélectionnés dans l'étude de l'article II étaient des groupes se voulant inclusifs (c.-à-d.: le groupe des étudiants recouvrait le groupe des Québécois et le groupe d'âge), ce qui peut avoir amené une certaine confusion chez les participants quant à l'influence sociale spécifique qu'avait chacun de ces différents groupes. En effet, le concept de congruence normative propose d'évaluer la similarité entre les normes de groupes qui soient perçus comme exclusifs (ex.; groupe de travail vs groupe de loisirs), où les membres sont différents, et il n'est pas possible de déterminer a posteriori si les groupes étaient perçus de la sorte par les participants. Des groupes mutuellement exclusifs pourront être utilisés pour les études futures.

4.4 Études futures

Cette thèse, explorant et confirmant la pertinence du concept de congruence normative en lien avec les intentions et les comportements normatifs ainsi que les perceptions des groupes influents, soulève de nouvelles pistes de recherches et hypothèses.

Au niveau théorique et en lien avec la deuxième limite de cette thèse, il serait intéressant de pousser plus loin l'exploration des processus cognitifs sous-jacents à l'intégration des normes multiples dans le soi, selon le niveau de congruence normative. Nous pourrions ainsi cerner *comment* les normes sont gérées dans le soi (c.-à-d., en les intégrant ensemble dans le soi, en les compartimentant à travers les contextes, en les catégorisant en suivant seulement une dans toutes les situations). Ceci pourrait être fait implicitement (c.-à-d., à l'aide de mesures inconscientes, telles

que les temps de réaction) et explicitement (c.-à-d., à l'aide de mesures auto-rapportées). De façon implicite, un devis expérimental en laboratoire qui serait similaire à celui de l'article 2 pourrait être utilisé. Un diagramme à barre relatant des normes de trois groupes (groupe saillant et deux autres groupes) serait d'abord présenté sur un ordinateur et permettrait de manipuler la norme du groupe saillant et pertinent ainsi que la congruence entre les normes des autres groupes. Les participants seraient ensuite conviés à répondre à des mesures d'intentions et de comportements, et le temps pris pour répondre à ces items serait évalué par ordinateur. L'utilisation de mesures du temps de réaction comme variable dépendante permettrait probablement d'obtenir des résultats significatifs comparativement aux variables dépendantes de l'étude de l'article 2 (intentions et comportements), tout en aidant à mieux cerner les processus d'intégration dans le soi. Par exemple, un temps de réaction plus court quant au choix du comportement est attendu en condition de forte congruence et pourrait signifier un processus plus automatique reflétant possiblement une plus forte intégration des normes diverses. En comparaison, un temps de réaction plus long serait attendu en condition de faible congruence et représenterait possiblement l'utilisation d'un système de traitement de l'information demandant plus d'efforts et reflétant un autre processus cognitif, tel que la compartimentation. De façon explicite, une autre étude pourrait adapter l'échelle d'intégration identitaire aux normes sociales de manière spécifique (MULTIIS; Yampolsky, Amiot, & de la Sablonnière, 2014) et demander aux participants de compléter cette échelle à divers moments, en se référant à leur expérience en tant que membres de groupes multiples. Il serait particulièrement intéressant de vérifier ces processus d'intégration des diverses normes lorsque les individus viennent de rejoindre un nouveau groupe vs lorsqu'ils font partie d'un groupe depuis longtemps, et à divers moments en termes de prédominance de la norme (c.-à-d. : lorsqu'un des groupes sociaux s'est nouvellement positionné sur une norme vs dans la vie quotidienne lorsque la norme n'est pas saillante). Il serait aussi pertinent de comparer des groupes d'individu vivant des niveaux de congruence extrêmes, tels que dans des contextes de

gangs de rue ou de terrorisme. Ces situations plus controversées par rapport à la norme générique (norme de la société) sont probablement associées à plus de conflits et à moins d'intégration dans le soi. Il serait donc possible de tester si ce genre de contexte est associé à l'utilisation de stratégies cognitives permettant le maintien d'un certain niveau de bien-être (ex., la compartimentation). Au niveau méthodologique et afin de cerner les processus de congruence et d'intégration des normes à long terme, il serait intéressant d'effectuer une étude longitudinale en contexte réel. L'utilisation d'une méthodologie échantillonnant l'expérience quotidienne des participants permettrait de tester directement les implications de la congruence sur les comportements au quotidien (ex.: Iida, Shrout, Laurenceau, & Bolger, 2012).

Notes de conclusion

Par l'utilisation de méthodologies quasi-expérimentales et expérimentales, cette thèse doctorale a testé pour une première fois le rôle de la congruence normative dans la prédiction des intentions, comportements, ainsi que perceptions subjectives d'influence sociale. Les résultats obtenus ont confirmé le rôle bien réel des normes des groupes multiples dans les processus d'influence sociale. Les résultats supportent le concept de congruence normative ainsi que son rôle dans la prédiction des comportements normatifs de même que l'importance de ce concept particulièrement dans des contextes de vie concrets (contexte quotidien plutôt que ponctuel). Les résultats démontrent également que les perceptions subjectives de ce qui a influencé le comportement normatif sont différentes selon le degré de congruence normative, ce qui confirme la validité du concept de congruence normative, tout en suggérant que l'intégration des diverses normes dans le soi est différente selon le degré de congruence normative de groupes. Les prochaines études permettront de tester directement et d'offrir une analyse plus détaillée des liens entre la congruence et l'intégration des normes dans le soi à travers le temps et dans des contextes plus extrêmes, afin de mieux saisir ce qui peut modérer son impact sur les comportements.

APPENDICE A

DONNÉES SUPPLÉMENTAIRES ARTICLE 1, BALANCE DES NORMES

Table A1

Multiple Regression Analyses for the Frequency of Prosocial Behaviors (Study 1), Sheldon & Niemiec Procedure

Step	Variable	R^2	R^2_{ch}	F	β	$Tol.$	VIF
1	Greenpeace norm	.14	.14	31.12***	.12	.41	2.45
2	Group 1 norm	.33	.19	30.34***	.31***	.52	1.94
	Group 2 norm				.35***	.50	2.02
3	Norm balance	.33	.00	23.02***	-.11	.34	2.97

Notes. ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table A2

Multiple Regression Analyses for the Frequency of Intergroup Behaviors (Study 1), Sheldon & Niemiec Procedure

Step	Variable	R^2	R^2_{ch}	F	B	Tol.	VIF
1	Greenpeace norm	.14	.14	30.45***	.59***	.14	6.95
2	Group 1 norm	.31	.17	27.86***	.00	.45	2.20
	Group 2 norm				.23*	.46	2.16
3	Norm balance	.34	.03	24.18***	.43**	.18	5.44

Notes. * $p < .05$; ** $= p < .01$; *** $= p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table A3

Multiple Regression Analyses for the Frequency of Individual Behaviors (Study 1), Sheldon & Niemiec Procedure

Step	Variable	R^2	R^2_{ch}	F	B	$Tol.$	VIF
1	Greenpeace norm	.05	.05	10.51**	.10	.66	1.51
2	Group 1 norm	.10	.05	6.93***	.25**	.54	1.85
	Group 2 norm				.16†	.61	1.65
3	Norm balance	.11	.00	5.585***	-.13	.41	2.46

Notes. †= $p < .10$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table A4

Multiple Regression Analyses for the Prosocial Behaviors (Study 2), Sheldon & Niemiec Procedure

Intentions					Frequency of behaviors								
Step	Variable	R ²	R ² _{ch}	F	β	Tol.	VIF	R ²	R ² _{ch}	F	β	Tol.	VIF
1	Attitudes	.08	.08	6.19**	.08	.83	1.21	.05	.05	3.45†	.01	.83	1.21
2	AI norm	.37	.29	20.42***	.26 †	.36	2.78	.30	.26	15.06***	.30†	.36	2.78
3	Group 1 norm	.44	.07	13.33***	.10	.24	4.17	.36	.06	9.44***	-.06	.24	4.17
	Group 2 norm				.60**	.15	6.54				.62*	.15	6.54
4	Norm balance	.48	.04	12.08***	-.41*	.21	4.87	.38	.02	8.24***	-.34	.21	4.87

Notes. †= $p < .10$; *= $p < .05$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table A5

Multiple Regression Analyses for the Intergroup Behaviors (Study 2), Sheldon & Niemiec Procedure

Intentions					Frequency of behaviors								
Step	Variable	R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF	R ²	R ² ch	F	B	Tol.	VIF
1	Attitudes	.18	.18	14.88***	.19†	.79	1.27	.16	.16	12.07**	.16	.78	1.27
2	AI norm	.34	.16	16.73***	.30	.19	5.17	.31	.16	14.68***	.48*	.19	5.17
3	Group 1 norm	.44	.10	12.12***	.39*	.28	3.66	.40	.09	10.40***	.36†	.27	3.66
	Group 2 norm				-.11	.14	6.96				-.38	.14	6.96
4	Norm balance	.44	.00	9.59***	.08	.16	6.31	.41	.01	8.68***	.30	.16	6.31

Notes. †= $p<.10$; *= $p<.05$; **= $p<.01$; ***= $p<.001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table A6

Multiple Regression Analyses for the Prosocial Behaviors (Study 3), Sheldon & Niemiec Procedure

Step	Variable	Intentions					Frequency of behaviors						
		R^2	R^2_{ch}	F	β	Tol.	VIF	R^2	R^2_{ch}	F	β	Tol.	VIF
1	Attitudes	.13	.13	35.05***	.29***	.97	1.04	.09	.09	25.28***	.23***	.97	1.04
2	Students norm	.18	.05	25.82***	.16†	.35	2.82	.23	.14	37.04***	.28**	.35	2.83
3	Group 1 norm	.26	.08	20.80***	.24**	.49	2.06	.30	.06	25.14***	.24**	.49	2.06
	Group 2 norm				-.04	.24	4.13				.03	.24	4.13
4	Norm balance	.26	.00	16.86***	.13	.20	4.92	.30	.00	20.05***	.03	.20	4.91

Notes. †= $p < .10$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table A7

Multiple Regression Analyses for the Intergroup Behaviors (Study 3), Sheldon & Niemiec Procedure,

Intentions					Frequency of behaviors									
Step	Variable	R ²	R ² ch	F	B	Tol.	VIF	R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF	
1	Attitudes		.41	.41	167.11***	.50***	.86	1.16	.33	.33	120.06***	.42***	.86	1.16
2	Students norm		.48	.08	114.85***	.22*	.21	4.76	.44	.11	95.37***	.23*	.21	4.76
3	Group 1 norm		.54	.05	70.45***	.19*	.35	2.84	.51	.07	63.26***	.23**	.35	2.84
	Group 2 norm					.04	.18	5.60				.07	.18	5.60
4	Norm balance		.54	.00	56.34***	.08	.14	7.29	.51	.00	50.49***	.06	.14	7.23

Notes. * $p < .05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

APPENDICE B

DONNÉES SUPPLÉMENTAIRES ARTICLE 1, NORMES DES GROUPE 1
ET GROUPE 2 SÉPARÉES

Table B1

Multiple Regression Analyses for the Frequency of Prosocial Behaviors (Study 1)

Step	Variable	R^2	R^2_{ch}	F	β	<i>Tol.</i>	<i>VIF</i>
1	Greenpeace norm	.15	.15	30.90***	.07	.20	4.95
2	Group 1 norm	.34	.19	30.28***	.35**	.33	3.02
	Group 2 norm				.41***	.29	3.42
3	Norm congruence	.34	.00	23.08***	-.18	.15	6.82

Notes. **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table B2

Multiple Regression Analyses for the Frequency of Intergroup Behaviors (Study 1)

Step	Variable	R^2	R^2_{ch}	F	β	Tol.	VIF
1	Greenpeace norm	.15	.15	31.96***	.17*	.78	1.30
2	Group 1 norm	.33	.18	29.51***	.16*	.65	1.54
	Group 2 norm				.37***	.66	1.52
3	Norm congruence					.00	

Notes. †= $p<.10$; *= $p<.05$; ***= $p<.001$.

SPSS excluded norm congruence from the model for the because of multicollinearity problem.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table B3

Multiple Regression Analyses for the Frequency of Individual Behaviors (Study 1)

Step	Variable	R^2	R^2_{ch}	F	β	$Tol.$	VIF
1	Greenpeace norm	.06	.06	12.60***	.05	.39	2.58
2	Group 1 norm	.12	.06	8.47***	.31**	.39	2.503
	Group 2 norm				.25*	.39	2.54
3	Norm congruence	.13	.01	6.94***	-.22	.22	4.59

Notes. †= $p < .10$; * $p < .05$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table B4

Multiple Regression Analyses for the Prosocial Behaviors (Study 2)

		Intentions					Frequency of behaviors						
Step	Variable	R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF	R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF
1	Attitudes	.08	.08	6.19*	.06	.83	1.21	.05	.05	3.45†	.00	.83	1.21
2	AI norm	.37	.29	20.47***	.47***	.68	1.47	.30	.26	15.06***	.48***	.68	1.47
3	Group 1 norm	.44	.07	13.33***	.29	.26	3.91	.36	.06	9.44***	-.14	.26	3.91
	Group 2 norm					.27	3.71				.36†	.27	3.71
4	Norm congruence					.000						.000	

Notes. †= $p < .10$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Norm congruence was excluded from the models because of the multicollinearity problem.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table B5

Multiple Regression Analyses for the Intergroup Behaviors (Study 2)

Step	Variable	Intentions					Frequency of behaviors						
		R^2	R^2_{ch}	F	β	Tol.	VIF	R^2	R^2_{ch}	F	β	Tol.	VIF
1	Attitudes	.18	.18	14.89***	.19†	.79	1.27	.16	.16	12.07**	.17	.79	1.27
2	AI norm	.34	.16	16.73***	.23†	.59	1.68	.31	.16	14.68***	.26*	.59	1.68
3	Group 1 norm	.44	.10	12.12***	.42*	.33	3.03	.40	.09	10.40***	.45**	.33	3.03
	Group 2 norm				-.05	.37	2.70				-.13	.37	2.70
4	Norm congruence					.00						.00	

Notes. †= $p<.10$; *= $p<.05$; **= $p<.01$; ***= $p<.001$.

SPSS excluded norm congruence from the models because of the multicollinearity problem.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table B6

Multiple Regression Analyses for the Prosocial Behaviors (Study 3)

Step	Variable	Intentions					Frequency of behaviors						
		R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF	R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF
1	Attitudes	.13	.13	36.71***	.28***	.97	1.04	.09	.09	25.28***	.23***	.97	1.04
2	Students norm	.27	.14	43.86***	.35**	.27	3.75	.23	.14	37.04***	.32**	.27	3.75
3	Group 1 norm	.36	.09	33.52***	.17†	.27	3.70	.30	.06	25.14***	.19†	.27	3.70
	Group 2 norm				-.04	.24	4.10				-.02	.24	4.10
4	Norm congruence	.37	.01	27.47***	.21	.14	6.97	.30	.00	20.17***	.10	.14	6.97

Notes. †= $p < .10$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table B7

Multiple Regression Analyses for the Intergroup Behaviors (Study 3)

Step	Variable	Intentions					Frequency of behaviors						
		R ²	R ² ch	F	B	Tol.	VIF	R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF
1	Attitudes	.41	.41	167.11***	.51***	.85	1.17	.33	.33	120.06***	.42***	.85	1.17
2	Students norm	.49	.08	114.85***	.23 †	.12	8.28	.44	.11	95.37***	.28*	.12	8.28
3	Group 1 norm	.54	.05	70.45***	.16	.13	7.44	.51	.07	63.26***	.17	.13	7.44
	Group 2 norm				.03	.12	8.22				.02	.12	8.22
4	Norm congruence	.54	.00	56.28***	.10	.07	15.39	.51	.00	50.65***	.14	.07	15.39

Notes. †= $p < .10$; *= $p < .05$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

APPENDICE C

DONNÉES SUPPLÉMENTAIRES ARTICLE 1, MOYENNE DES
NORMES DU GROUPE 1 ET GROUPE 2

Table C1

Multiple Regression Analyses for the Frequency of Prosocial Behaviors (Study 1)

Step	Variable	R^2	R^2_{ch}	F	β	$Tol.$	VIF
1	Greenpeace norm	.13	.13	30.42***	.09	.20	4.93
2	Mean of group 1 & group 2 norms	.34	.20	50.42***	.62***	.14	7.25
3	Norm congruence	.34	.00	33.89***	-.15	.13	7.54

Notes. ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table C2

Multiple Regression Analyses for the Frequency of Intergroup Behaviors (Study 1)

Step	Variable	R^2	R^2_{ch}	F	β	Tol.	VIF
1	Greenpeace norm	.15	.15	36.40***	.17†	.78	1.28
2	Mean of group1 & group 2 norms	.32	.17	47.93***	.47***	.78	1.28
3	Norm congruence					.00	

Notes. †= $p < .10$; ***= $p < .001$.

SPSS excluded Norm congruence from the model for the because of multicollinearity problem.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table C3

Multiple Regression Analyses for the Frequency of Individual Behaviors (Study 1)

Step	Variable	R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF
1	Greenpeace norm	.07	.07	14.44***	.20*	.61	1.65
2	Mean of group1 & group 2 norms	.11	.05	12.79***	.24*	.34	2.95
3	Norm congruence	.11	.00	8.49***	-.02	.34	2.95

Notes. * $p < .05$; *** $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table C4

Multiple Regression Analyses for the Prosocial Behaviors (Study 2)

Step	Variable	Intentions					Frequency of behaviors						
		R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF	R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF
1	Attitudes	.08	.08	7.20**	.08	.85	1.18	.05	.05	4.31*	.03	.85	1.18
2	AI norm	.34	.26	20.04***	.43***	.72	1.39	.30	.24	16.40***	.44***	.72	1.39
3	Mean of group 1 & group 2 norms	.40	.07	17.41***	.28**	.84	1.20	.34	.05	13.33***	.23*	.84	1.12
4	Norm congruence					.00						.00	

Notes. * $p < .05$; ** $= p < .01$; *** $= p < .001$.

SPSS excluded Norm congruence from the models because of the multicollinearity problem.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table C5

Multiple Regression Analyses for the Intergroup Behaviors (Study 2)

		Intentions					Frequency of behaviors						
Step	Variable	R^2	R^{2ch}	F	β	Tol.	VIF	R^2	R^{2ch}	F	β	Tol.	VIF
1	Attitudes	.20	.20	18.73***	.21*	.79	1.26	.16	.16	14.55***	.17†	.79	1.26
2	AI norm	.33	.14	18.71***	.25*	.70	1.49	.31	.15	16.99***	.30*	.67	1.49
3	Mean of group 1 & group 2 norms	.41	.07	16.91***	.33**	.65	1.54	.36	.05	13.84***	.27*	.65	1.54
4	Norm congruence					.000						.000	

Notes. †= $p < .10$; *= $p < .05$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

SPSS excluded Norm congruence from the models because of the multicollinearity problem.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table C6

Multiple Regression Analyses for the Prosocial Behaviors (Study 3)

Step	Variable	Intentions				Frequency of behaviors							
		R ²	R ² ch	F	β	Tol.	VIF	R ²	R ² ch	F	B	Tol.	VIF
1	Attitudes	.12	.12	35.18***	.27***	.97	1.03	.09	.09	24.76***	.23***	.97	1.03
2	Students norm	.25	.13	41.83***	.37***	.27	3.75	.23	.14	36.66***	.33***	.27	3.75
3	Mean of group 1 & group 2 Norms	.33	.08	40.47***	.06	.11	8.87	.28	.05	31.64***	.14	.11	8.87
4	Norm congruence	.34	.01	31.38***	.24†	.14	7.05	.28	.00	23.85***	.11	.14	7.05

Notes. †= $p < .10$; *= $p < .05$; **= $p < .01$; ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

Table C7

Multiple Regression Analyses for the Intergroup Behaviors (Study 3)

Intentions					Frequency of behaviors								
Step	Variable	R^2	R^2ch	F	B	$Tol.$	VIF	R^2	R^2ch	F	β	$Tol.$	VIF
1	Attitudes	.40	.40	162.68***	.51***	.88	1.14	.32	.32	114.87***	.42***	.88	1.14
2	Students norm	.48	.08	114.23***	.23†	.13	7.73	.43	.12	94.30***	.25*	.13	7.73
3	Mean of group 1 & group 2 norms	.53	.05	93.29***	.19	.05	19.49	.50	.07	83.74***	.25	.05	19.49
4	Norm congruence	.53	.00	69.79***	.08	.07	14.74	.51	.00	62.63***	.07	.07	14.74

Notes. †= $p < .10$; *= $p < .05$; ***= $p < .001$.

Scores that indicate multicollinearity problem are in bold.

APPENDICE D

FORMULAIRE DE CONSENTEMENT ET QUESTIONNAIRE UTILISÉS

POUR ARTICLE 1- ÉTUDE 1

1. Formulaire de consentement

IDENTIFICATION

Projet mené par : Sophie Sansfaçon
sansfacon.sophie@courrier.uqam.ca
Sous la direction de : Madame Catherine Amiot
amiot.catherine@uqam.ca
Département de psychologie, Université du Québec à Montréal

BUT GÉNÉRAL DU PROJET

Vous êtes invité(e) à prendre part à ce projet de recherche. Le but du projet est de comprendre les facteurs sociaux qui motivent les personnes adultes à émettre des comportements environnementaux. Cette recherche vise également à comprendre comment l'identification à des groupes sociaux, tels que Greenpeace, influence l'émission de comportements environnementaux.

PROCÉDURE

Votre participation consiste à répondre au questionnaire web suivant. Les questions qui vous seront posées portent sur votre implication dans la cause environnementale. Le questionnaire inclut aussi des items portant sur votre attachement à divers groupes, dont Greenpeace. La durée de la participation est d'environ 20 minutes. En remplissant le questionnaire, gardez en tête qu'il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, et que nous nous intéressons à comment vous vous sentez et à ce que vous pensez sincèrement.

AVANTAGES et RISQUES

Votre participation contribuera à l'avancement des connaissances par une meilleure compréhension des facteurs qui prédisent différents comportements environnementaux et leurs liens avec l'identification à des groupes sociaux. Il n'y a pas de risque d'inconfort important associé à la participation à cette étude. Vous demeurez libre de ne pas répondre à une question que vous estimez embarrassante sans avoir à vous justifier.

CONFIDENTIALITÉ

Il est entendu que les renseignements recueillis dans le questionnaire sont confidentiels et anonymes et que seuls les membres de l'équipe de recherche auront accès à ces informations. La plateforme informatique utilisée pour ce questionnaire est indépendante de l'organisme de Greenpeace et aucune information vous concernant personnellement ne sera communiquée à Greenpeace. Votre questionnaire sera conservé dans la base de données sécurisée du site Internet Survey Monkey ainsi que dans la base de données des chercheurs responsables pour la durée totale du projet. Seuls Catherine Amiot, Sophie Sansfaçon et les assistants de recherche impliqués dans le projet auront accès aux données. Ces données seront détruites 5 ans après les dernières publications. De plus, sachez que les données seront analysées globalement, c'est-à-dire que ce sont les résultats globaux qui intéressent les chercheurs et non les résultats individuels. Ainsi, vous-même ou vos réponses ne pourront jamais être identifiés par les membres de Greenpeace ou par qui que ce soit d'autre.

PARTICIPATION VOLONTAIRE

Votre participation à ce projet est volontaire. Cela signifie que vous acceptez de participer au projet sans aucune contrainte ou pression extérieure. Vous êtes libre de mettre fin à votre participation en tout temps au cours de cette recherche. Votre accord à participer implique également que vous acceptez que l'équipe de recherche puisse utiliser à des fins scientifiques (articles, conférences et communications scientifiques) les renseignements recueillis à la condition qu'aucune information permettant de vous identifier ne soit divulguée publiquement.

DES QUESTIONS SUR LE PROJET OU SUR VOS DROITS?

Votre participation est importante, car cette étude contribuera à l'avancement des connaissances sur les facteurs sociaux qui influencent les comportements environnementaux. Si vous avez des questions additionnelles concernant le projet, veuillez nous contacter au (514) 987- 3000 # 5006. Le projet a reçu l'approbation du comité d'éthique de la recherche avec des êtres humains du département de psychologie à l'UQÀM. Si vous désirez des informations sur les responsabilités des chercheurs au plan éthique, vous pouvez rejoindre la directrice de la recherche, Madame Catherine Amiot, au numéro de téléphone suivant : (514) 987- 3000 # 5006.

*** 1. Acceptez-vous de participez à cette étude?**

☐ J'accepte

☐ Je décline

2.

Votre collaboration est essentielle à la réalisation de notre projet et l'équipe de recherche tient à vous en remercier. Si vous désirez recevoir un rapport présentant les résultats de l'étude, vous pouvez écrire votre adresse courriel dans l'espace suivant. Sachez que votre adresse courriel sera gardée séparément des réponses au questionnaire et qu'en aucun cas les chercheurs ne pourront faire le lien entre votre courriel et vos réponses.

2. Questions démographiques

1. Sexe

☐ Homme

☐ Femme

2. Langue maternelle

☐ Français

☐ Anglais

☐ Autre

3. Si vous avez répondu « autre » à la question 2, veuillez écrire dans la case suivante quelle est votre langue maternelle.

4. Occupation

5. Êtes-vous membre de Greenpeace?

☐ Oui

☐ Non

6. Si oui, depuis combien d'années?

7. Êtes-vous un employé de Greenpeace?

☐ Oui

☐ Non

8. Combien de membres de Greenpeace connaissez-vous? (si vous n'en connaissez pas, inscrivez 0 et passez à la question 11)

9. Quelle est la nature de vos relations avec ces personnes? (il est possible de cocher plus d'une option)

- ☐ Relations familiales
- ☐ Relations amicales
- ☐ Relations de travail
- ☐ Relations concernant la cause environnementale
- ☐ Relations via l'Internet
- ☐ Autres

10. Si vous avez répondu « autres » à la question 9, veuillez écrire dans la case suivante quelle est la nature de vos relations.

11. Qu'est-ce que Greenpeace représente pour vous? (il est possible de cocher plus d'une option)

- ☐ Un grand groupe d'individus que je ne fréquente pas, mais avec qui je partage des valeurs
- ☐ Un petit groupe de gens que je fréquente et qui définit bien qui je suis
- ☐ Un petit groupe de gens que je fréquente
- ☐ Autres

12. Si vous avez répondu « autres » à la question 11, veuillez écrire dans la case suivante ce que Greenpeace représente pour vous.

13. Sur une échelle de 1 à 10, quel est votre niveau d'implication au sein des causes que Greenpeace défend? (1=implication très faible, 10=implication très forte)

- ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10

3. Votre opinion

1. À quel point êtes-vous en accord avec les énoncés suivants?

[illegible]

4. Vos attitudes personnelles

1. Jusqu'à quel point les énoncés suivants vous décrivent-ils?

[illegible]

Habituellement, quand je suis confronté(e) à un problème, je vois très vite la meilleure solution.



O

○

O

C

C

○

○

C

○

○



○

C

○

○

○

○

○

○

C

○

○

○

O



O

C

C

○

O

○



O

C

O

*** 1. Outre Greenpeace, il se peut que d'autres groupes soient importants pour vous dans votre vie (famille, amis, collègues, autre organisation). Il est possible que ces groupes aient ou n'aient pas d'impact sur vos comportements environnementaux. La présente partie concerne ces autres groupes importants pour vous.**

Groupe 1:

Groupe 2:

[illegible][illegible][illegible][illegible]

[illegible][illegible][illegible][illegible][illegible][illegible]

6. Groupes sociaux (suite)

Veuillez répondre aux items suivants en vous référant aux trois groupes énoncés à la page précédente. Répondez selon vos sentiments face à chacun de ces groupes. Ici aussi, vos réponses pour chacun des groupes peuvent être similaires ou différentes les unes des autres.

1. Je suis heureux(se) de faire partie de ce groupe.

[illegible]

2. Être membre de ce groupe est important pour moi.

[illegible]

3. Je suis fier(ère) d'être membre de ce groupe.

[illegible]

4. Être membre de ce groupe reflète bien qui je suis.

[illegible]

5. Mon image des autres membres de ce groupe est positive.

[illegible]

6. J'attache une grande valeur au fait de faire partie de ce groupe.

[illegible]

7. Être membre de ce groupe est une partie importante de mon identité.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
Greenpeace:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 1:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 2:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

8. Je m'identifie en tant que membre de ce groupe.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
Greenpeace:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 1:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 2:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

9. J'ai peur que ce groupe m'abandonne.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
Greenpeace:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 1:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 2:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

10. Je pense à quitter ce groupe.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
Greenpeace:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 1:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 2:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Parfois, les membres d'un groupe social appartiennent également à d'autres groupes. Nous sommes intéressés à connaître à quel point vos groupes sociaux se chevauchent.

Selon vous, quel pourcentage (%) des membres de votre Groupe 1 est aussi membre de Greenpeace?

Selon vous, quel pourcentage (%) des membres de votre Groupe 2 est aussi membre de Greenpeace?

7. Groupes sociaux et comportements

Nous sommes intéressés à savoir à quelle fréquence vous émettez les comportements suivants et à quel point votre entourage vous encourage à le faire. Veuillez lire les comportements énoncés et répondre aux questions qui leur sont associées. Pour répondre à ces questions, veuillez vous référer aux groupes 1 et 2 que vous avez mentionnés aux sections précédentes.

1. Adhérer à des habitudes de vie et de consommation éco-responsables.

[illegible]

2. En vous référant au comportement énoncé à la question #1:

[illegible]

3. Utiliser des moyens de pression parfois risqués ou illégaux pour faire changer les habitudes de certaines industries polluantes.

[illegible]

4. En vous référant au comportement énoncé à la question # 3:

[illegible]

5. Tenter de sensibiliser les gens à la cause environnementale lors d'activités organisées.

[illegible]

6. En vous référant au comportement énoncé à la question # 5:

[illegible]

7. Sous diverses formes, partager des connaissances sur les enjeux environnementaux afin de faire la promotion d'habitudes de vie écoresponsables.

[illegible]

8. En vous référant au comportement énoncé à la question # 7:

[illegible]

9. Au quotidien, effectuer des gestes environnementaux de façon individuelle.

[illegible]

[illegible][illegible][illegible][illegible]

14. En vous référant au comportement énoncé à la question # 13:

[illegible]

15. Émettre des actions de désobéissance civile (parfois illégales) envers les industries polluantes.

[illegible]

16. En vous référant au comportement énoncé à la question # 15:

[illegible]

17. Mettre fin à certaines relations sociales à cause d'un désaccord au sujet de l'environnement.

[illegible]

18. En vous référant au comportement énoncé à la question #17:

[illegible]

8. Bien-être

1. Indiquez à quel point les énoncés suivants correspondent à la façon dont vous vous êtes senti(e) au cours du DERNIER MOIS.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Extrêmement
Je me suis senti(e) vivant(e) et plein(e) de vie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
J'ai eu de l'énergie et de la détermination.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je me suis senti(e) alerte et éveillé(e).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je me suis senti(e) tellement vivant(e), au point de vouloir éclater.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
J'ai eu hâte à chaque nouveau moment.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je me suis senti(e) stimulé(e).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je ne me suis pas senti(e) très énergique.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2. Indiquez à quel point chacun des adjectifs suivants décrit comment vous vous êtes senti(e) au cours du DERNIER MOIS.

	Pas du tout	Un peu	Modérément	Assez	Extrêmement
Fort(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hostile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Intéressé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Coupable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fier(ère)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Honteux(se)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Irrité(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Déterminé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alerte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Craintif(ve)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Enthousiaste	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fâché(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Angoissé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Actif(ve)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Effrayé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Attentif(ve)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Excité(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agité(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Inspiré(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

[illegible]

9. Fin

Votre questionnaire a bien été envoyé! Merci infiniment de votre participation!

Si vous avez des questions additionnelles concernant le projet, veuillez nous contacter au (514) 987-3000 # 5006.

10. Sortie

Vous pouvez maintenant quitter ce site Internet. Merci :)

APPENDICE E

FORMULAIRE DE CONSENTEMENT ET QUESTIONNAIRE UTILISÉS

POUR ARTICLE 1- ÉTUDE 2

1. Formulaire de consentement

IDENTIFICATION

Projet mené par : Sophie Sansfaçon

sansfacon.sophie@courrier.uqam.ca

Sous la direction de : Madame Catherine Amiot

amiot.catherine@uqam.ca

Département de psychologie, Université du Québec à Montréal

BUT GÉNÉRAL DU PROJET

Vous êtes invité(e) à prendre part à ce projet de recherche. Le but du projet est de comprendre les facteurs sociaux qui motivent les personnes à faire des comportements qui visent le respect des droits humains. Cette recherche a également pour but de comprendre comment l'identification à des groupes sociaux, tels que Amnistie Internationale, influence les comportements visant le respect des droits humains.

PROCÉDURE

Votre participation consiste à répondre au questionnaire web suivant. Les questions qui vous seront posées portent sur votre implication dans la cause du respect des droits humains. Le questionnaire inclut aussi des items portant sur votre attachement à divers groupes, dont Amnistie Internationale. La durée de la participation est d'environ 30 minutes. En remplissant le questionnaire, gardez en tête qu'il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, et que nous nous intéressons à comment vous vous sentez et à ce que vous pensez sincèrement.

AVANTAGES et RISQUES

Votre participation contribuera à l'avancement des connaissances et permettra de mieux comprendre dans quels contextes les individus sont plus sujets à effectuer des comportements visant le respect des droits humains. Le projet permettra de vérifier s'il existe des liens entre ces comportements et l'identification à certains groupes sociaux. Il n'y a pas de risque d'inconfort important associé à la participation à cette étude. Vous demeurez libre de ne pas répondre aux questions qui pourraient vous causer un inconfort sans avoir à vous justifier.

CONFIDENTIALITÉ

Il est entendu que les renseignements recueillis dans le questionnaire sont confidentiels et anonymes et que seuls les membres de l'équipe de recherche auront accès à ces informations. La plateforme informatique utilisée pour ce questionnaire est indépendante de l'organisme Amnistie Internationale et aucune information vous concernant personnellement ne sera communiquée à Amnistie Internationale. Votre questionnaire sera conservé dans la base de données sécurisée du site Internet Survey Monkey ainsi que dans la base de données des chercheurs responsables pour la durée totale du projet. Seuls Catherine Amiot, Sophie Sansfaçon et les assistants de recherche impliqués dans le projet auront accès aux données. Ces données seront détruites 5 ans après les dernières publications. De plus, sachez que les données seront analysées globalement, c'est-à-dire que ce sont les résultats globaux qui intéressent les chercheurs et non les résultats individuels. Ainsi, vous-même ou vos réponses ne pourront jamais être identifiés par les membres de Amnistie Internationale ou par qui que ce soit d'autre.

PARTICIPATION VOLONTAIRE

Votre participation à ce projet est volontaire. Cela signifie que vous acceptez de participer au projet sans aucune contrainte ou pression extérieure. Vous êtes libre de mettre fin à votre participation en tout temps au cours de cette recherche. Votre accord à participer implique également que vous acceptez que l'équipe de recherche utilise les renseignements recueillis à des fins scientifiques (articles, conférences et communications scientifiques) à la condition qu'aucune information permettant de vous identifier ne soit divulguée publiquement.

DES QUESTIONS SUR LE PROJET OU SUR VOS DROITS?

Votre participation est importante, car cette étude contribuera à l'avancement des connaissances sur les facteurs sociaux qui influencent les comportements visant le respect des droits humains. Si vous avez des questions additionnelles concernant le projet, veuillez nous contacter au (514) 987- 3000 # 5006. Le projet a reçu l'approbation du comité d'éthique de la recherche avec des êtres humains du Département de psychologie à l'UQÀM. Si vous désirez des informations sur les responsabilités des chercheurs au plan éthique, vous pouvez rejoindre la directrice de la recherche, Madame Catherine Amiot, au numéro de téléphone suivant : (514) 987- 3000 # 5006.

*** 1. Acceptez-vous de participer à cette étude?**

☐ J'accepte

☐ Je décline

2. Votre collaboration est essentielle à la réalisation de notre projet et l'équipe de recherche tient à vous en remercier. Si vous désirez recevoir un rapport présentant les résultats de l'étude, vous pouvez écrire votre adresse courriel dans l'espace suivant. Sachez que votre adresse courriel sera gardée séparément des réponses au questionnaire et qu'en aucun cas les chercheurs ne pourront faire le lien entre votre courriel et vos réponses.

2. Questions démographiques

1. Sexe

☐ Homme

☐ Femme

2. À quel groupe d'âge appartenez-vous ?

☐ 18-24 ans

☐ 25-34 ans

☐ 35-44 ans

☐ 45-54 ans

☐ 55-64 ans

☐ 65 ans et plus

3. Langue maternelle

☐ Français

☐ Anglais

Autre (veuillez préciser)

4. Occupation

5. Vous considérez-vous comme un membre d'Amnistie Internationale ?

☐ Oui

☐ Non

6. Êtes-vous un militant d'Amnistie Internationale ?

☐ Oui

☐ Non

7. Si oui, depuis combien d'années ?

8. Faites-vous un don mensuel à Amnistie Internationale ?

☐ Oui

☐ Non

9. Êtes-vous un employé d'Amnistie Internationale?

- ☐ Oui
- ☐ Non

10. Combien de membres d'Amnistie Internationale connaissez-vous? (si vous n'en connaissez pas, inscrivez 0)

11. Quelle est la nature de vos relations avec les membres d'Amnistie Internationale que vous connaissez? (il est possible de cocher plus d'une option)

- ☐ Relations familiales
- ☐ Relations amicales
- ☐ Relations de travail
- ☐ Relations concernant la cause des droits humains
- ☐ Relations via l'Internet

Autre (veuillez préciser)

12. Qu'est-ce qu'Amnistie Internationale représente pour vous? (il est possible de cocher plus d'une option)

- ☐ Un grand groupe d'individus que je ne fréquente pas, mais avec qui je partage des valeurs
- ☐ Un petit groupe de gens que je fréquente et qui définit bien qui je suis
- ☐ Un petit groupe de gens que je fréquente

Autre (veuillez préciser)

13. Sur une échelle de 1 à 10, quel est votre niveau d'implication au sein d'Amnistie Internationale? (1=implication très faible, 10=implication très forte)

- ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐ 7 ☐ 8 ☐ 9 ☐ 10

3. Attitudes

1. À quel point êtes-vous en accord ou en désaccord avec chacun des comportements suivants en lien avec l'implication dans une cause?

[illegible]

2. À quel point êtes-vous en accord ou en désaccord avec les idées suivantes?

[illegible]

4. Groupes sociaux

1. Outre Amnesty Internationale, il se peut que d'autres groupes sociaux soient importants pour vous dans votre vie (organisation, famille, amis, collègues). Il est possible que ces groupes aient ou n'aient pas d'impact sur vos comportements visant le respect des droits humains. Cette section du questionnaire concerne ces autres groupes importants pour vous.

Veillez nommer 2 groupes sociaux auxquels vous appartenez qui sont importants pour vous :

Veillez répondre aux items suivants en vous référant à Amnesty Internationale ainsi qu'à vos deux autres groupes. Répondez selon vos sentiments face à chacun de ces groupes. Vos réponses pour chacun des groupes peuvent être similaires ou différentes les unes des autres.

2. Je suis heureux(se) de faire partie de ce groupe.

[illegible]

3. Être membre de ce groupe est important pour moi.

[illegible]

4. Je suis fier(ère) d'être membre de ce groupe.

[illegible]

5. Être membre de ce groupe reflète bien qui je suis.

[illegible]

6. Mon image des autres membres de ce groupe est positive.

[illegible]

7. J'attache une grande valeur au fait de faire partie de ce groupe.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
Amnistie Internationale:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 1:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 2:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

8. Être membre de ce groupe est une partie importante de mon identité.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
Amnistie Internationale:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 1:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 2:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

9. Je m'identifie en tant que membre de ce groupe.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
Amnistie Internationale:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 1:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 2:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

10. J'ai peur que ce groupe m'abandonne.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
Amnistie Internationale:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 1:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 2:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

11. Je pense à quitter ce groupe.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
Amnistie Internationale:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 1:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 2:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. Parfois, les membres d'un groupe social appartiennent également à d'autres groupes. Nous sommes intéressés à connaître à quel point vos groupes sociaux se chevauchent.

Selon vous, quel pourcentage (%) des membres de votre Groupe 1 est aussi membre d'Amnistie Internationale?

Selon vous, quel pourcentage (%) des membres de votre Groupe 2 est aussi membre d'Amnistie Internationale?

5. Groupes sociaux et comportements 1/4

Nous sommes intéressés à savoir à quelle fréquence vous adoptez les comportements suivants et à quel point vos groupes vous encouragent à faire ces comportements. Les questions qui suivent portent sur le respect des droits humains. Par respect des droits humains, nous désignons le fait d'honorer les droits énoncés dans la Déclaration universelle des droits de l'homme, qu'il s'agisse des droits civils, politiques, économiques, sociaux et culturels. Globalement, ces droits visent le respect de l'intégrité individuelle.

Veillez lire les comportements énoncés et répondre aux questions qui leur sont associées. Pour répondre à ces questions, veuillez vous référer aux groupes 1 et 2 que vous avez mentionnés à la section précédente.

1. Tenter de sensibiliser les gens à la cause des droits humains lors d'activités de sensibilisation et d'éducation (ex. : Ville pour la vie, Marathon d'écriture, etc..)

[illegible]

2. En vous référant au comportement énoncé à la question # 1:

[illegible]

3. Participer à des activités de sensibilisation et d'éducation aux droits humains en vue d'aider les gens et les organismes à connaître, comprendre et défendre les droits humains (ex. : Ville pour la Vie, Marathon d'écriture, etc..)

[illegible]

4. En vous référant au comportement énoncé à la question # 3:

[illegible]

[illegible][illegible]

6. Groupes sociaux et comportements 2/4

Veillez lire les comportements énoncés et répondre aux questions qui leur sont associées. Pour répondre à ces questions, veuillez vous référer aux groupes 1 et 2 que vous avez mentionnés aux sections précédentes.

1. Signer des pétitions visant le respect des droits humains

[illegible]

2. En vous référant au comportement énoncé à la question # 1:

[illegible]

3. Envoyer des lettres par la poste aux autorités dans le but de faire respecter les droits humains.

[illegible]

4. En vous référant au comportement énoncé à la question # 3:

[illegible]

5. Envoyer des cartes d'action électroniques aux autorités afin de faire respecter les droits humains

[illegible]

6. En vous référant au comportement énoncé à la question #5:

À quel point croyez-vous que les membres d'Amnistie Internationale vous encouragent à faire ce comportement?

Pas du tout Très peu Un peu Moyennement Assez Beaucoup Tout à fait

À quel point croyez-vous que les membres de votre Groupe 1 vous encouragent à faire ce comportement?

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

À quel point croyez-vous que les membres de votre Groupe 2 vous encouragent à faire ce comportement?

○ ○ ○ ○ ○ ○ ○

7. Groupes sociaux et comportements 3/4

Veillez lire les comportements énoncés et répondre aux questions qui leur sont associées. Pour répondre à ces questions, veuillez vous référer aux groupes 1 et 2 que vous avez mentionnés aux sections précédentes.

1. Au quotidien, effectuer des gestes visant le respect de droits humains

[illegible]

2. En vous référant au comportement énoncé à la question #1:

[illegible]

3. Utiliser des moyens de pression parfois risqués pour faire changer les lois ou habitudes de certaines instances afin qu'ils respectent les droits humains.

[illegible]

4. En vous référant au comportement énoncé à la question #3:

[illegible]

5. Cibler certaines instances (ex.; un gouvernement) et effectuer des actions directes envers celles-ci afin qu'elles respectent les droits humains.

[illegible]

6. En vous référant au comportement énoncé à la question #5:

[illegible]

8. Groupes sociaux et comportements 4/4

Veuillez lire les comportements énoncés et répondre aux questions qui leur sont associées. Pour répondre à ces questions, veuillez vous référer aux groupes 1 et 2 que vous avez mentionnés aux sections précédentes.

1. Faire des dons pour faire avancer la cause des droits humains

[illegible]

2. En vous référant au comportement énoncé à la question #1:

[illegible]

3. Tenter de sensibiliser mon entourage à l'importance du respect des droits humains

[illegible]

4. En vous référant au comportement énoncé à la question #3:

[illegible]

5. Sous diverses formes, partager des connaissances sur le respect des droits humains

[illegible]

6. En vous référant au comportement énoncé à la question #5:

[illegible]

7. Dans la liste suivante, quelle(s) source(s) d'influence a (ont) le plus d'importance dans votre choix de faire ou non les comportements visant le respect des droits humains énoncés précédemment? Il est possible que plus d'une réponse s'applique, ainsi vous pouvez cocher plus d'une réponse

- ☐ Mes valeurs personnelles
- ☐ Amnistie Internationale
- ☐ Groupe 1
- ☐ Groupe 2
- ☐ La société
- ☐ Les caractéristiques spécifiques à la situation

Autre (précisez svp)

8. Pensez maintenant aux comportements encouragés par Amnistie Internationale et les deux autres groupes que vous avez nommés précédemment. À quel point les items suivants représentent comment vous vous sentez? (cochez la réponse appropriée)

[illegible]

9. Autres comportements

1. Veuillez maintenant penser à un comportement que votre groupe 1 vous encourage à faire. Quel est ce comportement?

2. En vous référant au comportement énoncé à la question #1, veuillez répondre aux questions suivantes;

[illegible]

3. En vous référant au comportement énoncé à la question #1:

[illegible]

4. Veuillez maintenant penser à un comportement que votre groupe 2 vous encourage à faire. Quel est ce comportement?

5. En vous référant au comportement énoncé à la question #4, veuillez répondre aux questions suivantes;

[illegible]

6. En vous référant au comportement énoncé à la question #4:

[illegible]

10. Bien-être

1. Indiquez à quel point les énoncés suivants correspondent à la façon dont vous vous êtes senti(e) au cours du DERNIER MOIS.

[illegible]

2. Pour chacun des énoncés suivants, cochez la case qui correspond le mieux à votre degré d'accord.

[illegible]

3. Indiquez à quel point vous êtes en accord avec chacun des énoncés.

[illegible]

11. Fin

Votre questionnaire a bien été envoyé! Merci infiniment de votre participation!

Si vous avez des questions additionnelles concernant le projet, veuillez nous contacter au (514) 987-3000 # 5006.

Vous pouvez maintenant quitter ce site Internet. Merci :)

APPENDICE F

FORMULAIRE DE CONSENTEMENT ET QUESTIONNAIRE UTILISÉS

POUR ARTICLE 1- ÉTUDE 3

1. Formulaire de consentement

IDENTIFICATION

Projet mené par : Sophie Sansfaçon
sansfacon.sophie@courrier.uqam.ca
Sous la direction de : Madame Catherine Amiot
amiot.catherine@uqam.ca
Département de psychologie, Université du Québec à Montréal

BUT GÉNÉRAL DU PROJET

Vous êtes invité(e) à prendre part à ce projet de recherche. Le but du projet est de comprendre les facteurs sociaux qui motivent les étudiants à faire des comportements qui visent à contrer la hausse des frais de scolarité. Cette recherche a également pour but de comprendre comment l'identification à des groupes sociaux, tels que le groupe des étudiants québécois, influence les comportements contrant la hausse des frais de scolarité.

Les étudiants qui auront complété le questionnaire seront éligibles au tirage de nos trois prix de 150\$.

PROCÉDURE

Votre participation consiste à répondre au questionnaire web suivant. Les questions qui vous seront posées portent sur votre implication dans la cause des frais de scolarité québécois. Le questionnaire inclut aussi des items portant sur votre attachement à divers groupes, dont les étudiants québécois. La durée de la participation est d'environ 30 minutes. En remplissant le questionnaire, gardez en tête qu'il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, et que nous nous intéressons à comment vous vous sentez et à ce que vous pensez sincèrement.

AVANTAGES et RISQUES

Votre participation contribuera à l'avancement des connaissances et permettra de mieux comprendre dans quels contextes les individus sont plus sujets à effectuer des comportements visant à contrer la hausse des frais de scolarité. Le projet permettra de vérifier s'il existe des liens entre ces comportements et l'identification à certains groupes sociaux. Il n'y a pas de risque d'inconfort important associé à la participation à cette étude. Vous demeurez libre de ne pas répondre aux questions qui pourraient vous causer un inconfort sans avoir à vous justifier.

CONFIDENTIALITÉ

Il est entendu que les renseignements recueillis dans le questionnaire sont confidentiels et anonymes et que seuls les membres de l'équipe de recherche auront accès à ces informations. La plateforme informatique utilisée pour ce questionnaire est indépendante du gouvernement, des groupes étudiants pour ou contre la hausse et de l'institution où vous étudiez. Aucune information vous concernant personnellement ne sera communiquée à une de ces instances. Votre questionnaire sera conservé dans la base de données sécurisée du site Internet Survey Monkey ainsi que dans la base de données des chercheurs responsables pour la durée totale du projet. Seuls Catherine Amiot, Sophie Sansfaçon et les assistants de recherche impliqués dans le projet auront accès aux données. Ces données seront détruites 5 ans après les dernières publications. De plus, sachez que les données seront analysées globalement, c'est-à-dire que ce sont les résultats globaux qui intéressent les chercheurs et non les résultats individuels. Ainsi, vous-même ou vos réponses ne pourront jamais être identifiés par qui que ce soit d'autre.

PARTICIPATION VOLONTAIRE

Votre participation à ce projet est volontaire. Cela signifie que vous acceptez de participer au projet sans aucune contrainte ou pression extérieure. Vous êtes libre de mettre fin à votre participation en tout temps au cours de cette recherche. Votre accord à participer implique également que vous acceptez que l'équipe de recherche utilise les renseignements recueillis à des fins scientifiques (articles, conférences et communications scientifiques) à la condition qu'aucune information permettant de vous identifier ne soient divulguée.

DES QUESTIONS SUR LE PROJET OU SUR VOS DROITS?

Votre participation est importante, car cette étude contribuera à l'avancement des connaissances sur les facteurs sociaux qui influencent les comportements contrant la hausse des frais de scolarité. Si vous avez des questions additionnelles concernant le projet, veuillez nous contacter au (514) 987- 3000 # 5006. Le projet a reçu l'approbation du comité d'éthique de la recherche avec des êtres humains du Département de psychologie à l'UQÀM. Si vous désirez des informations sur les responsabilités des chercheurs au plan éthique, vous pouvez rejoindre la directrice de la recherche, Madame Catherine Amiot, au numéro de téléphone suivant : (514) 987- 3000 # 5006.

1. Consentement:

Je certifie que j'ai lu les informations précédentes et que je comprends les risques et bénéfices de ma participation à cette étude.

☐

J'ai 18 ans ou plus.

☐

Je suis un étudiant québécois.

2. Si vous souhaitez participer au tirage et courir la chance de gagner un de nos 3 prix de 150\$, veuillez inscrire votre courriel dans la case suivante:

(le prix devra être réclamée à l'UQAM)

2. Questions démographiques

1. Vous êtes:

- ☐ un homme
☐ une femme

2. À quelle institution (CÉGEP, Université) étudiez-vous?

3. À quel groupe d'âge appartenez-vous?

- ☐ 18-24 ans
☐ 25-34 ans
☐ 35-44 ans
☐ 45-54 ans
☐ 55-64 ans
☐ 65 ans et plus

4. Quelle est votre langue maternelle?

- ☐ Français
☐ Anglais

Autre (veuillez préciser)

5. Vous étudiez :

- ☐ à temps plein
☐ à temps partiel

6. Vous considérez-vous comme faisant partie du mouvement des étudiants québécois contre la hausse des frais de scolarité?

- ☐ Oui
☐ Non

7. Êtes-vous un militant contre la hausse des frais de scolarité?

- ☐ Oui
☐ Non

8. Êtes-vous employé ou bénévole d'une association étudiante québécoise?

- ☐ Oui
☐ Non

9. Environ combien d'étudiants faisant partie du mouvement contre la hausse des frais de scolarité connaissez-vous? (si vous n'en connaissez pas, inscrivez 0)

10. Êtes-vous présentement en grève?

☐ Oui

☐ Non

11. Depuis combien de semaines?

☐ 1

☐ 2

☐ 3

☐ 4

☐ 5

☐ 6

☐ 7

☐ 8

☐ 9

☐ 10

☐ 11

☐ 12

12. Quelle est la nature de vos relations avec ces étudiants? (il est possible de cocher plus d'une option)

☐ Collègues étudiants

☐ Relations amicales

☐ Relations de travail

☐ Relations familiales

☐ Relations via l'Internet

Autre (veuillez préciser)

13. Qu'est-ce que le groupe incluant les étudiants contre la hausse des frais de scolarité représente pour vous? (il est possible de cocher plus d'une option)

☐ Un grand groupe d'individus que je ne fréquente pas, mais avec qui je partage des valeurs

☐ Un petit groupe de gens que je fréquente et qui définit bien qui je suis

☐ Un petit groupe de gens que je fréquente

Autre (veuillez préciser)

14. Sur une échelle de 1 à 10, quel est votre niveau d'implication au sein du mouvement des étudiants contre la hausse des frais de scolarité ? (1=implication très faible, 10=implication très forte)

☐ 1

☐ 2

☐ 3

☐ 4

☐ 5

☐ 6

☐ 7

☐ 8

☐ 9

☐ 10

1. À quel point êtes-vous personnellement en accord ou en désaccord avec chacun des comportements suivants en lien avec l'implication dans une cause?

[illegible][illegible]

4. Groupes sociaux

1. Outre le groupe des étudiants qui sont contre la hausse des frais de scolarité, il se peut que d'autres groupes sociaux soient importants pour vous dans votre vie (organisation, famille, amis, collègues). Il est possible que ces groupes aient ou n'aient pas d'impact sur vos comportements visant à contrer la hausse des frais de scolarité. Cette section du questionnaire concerne ces autres groupes importants pour vous.

Veillez nommer 2 groupes sociaux auxquels vous appartenez qui sont importants pour vous :

[illegible]

Veillez répondre aux items suivants en vous référant au groupe des étudiants contre la hausse des frais de scolarité ainsi qu'à vos deux autres groupes. Répondez selon vos sentiments face à chacun de ces groupes. Vos réponses pour chacun des groupes peuvent être similaires ou différentes les unes des autres.

2. Je suis heureux(se) de faire partie de ce groupe.

[illegible]

3. Être membre de ce groupe est important pour moi.

[illegible]

4. Je suis fier(ère) d'être membre de ce groupe.

[illegible]

11. Je pense à quitter ce groupe.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
Groupe des étudiants contre la hausse des frais de scolarité:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 1:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Groupe 2:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. Parfois, les membres d'un groupe social appartiennent également à d'autres groupes. Nous sommes intéressés à connaître à quel point vos groupes sociaux se chevauchent.

Selon vous, quel pourcentage (%) des membres de votre Groupe 1 fait aussi partie du groupe des étudiants contre la hausse des frais de scolarité?

Selon vous, quel pourcentage (%) des membres de votre Groupe 2 fait aussi partie du groupe des étudiants contre la hausse des frais de scolarité?

4. En vous référant au comportement énoncé à la question # 3:

5. Manifester dans la rue contre la hausse des frais de scolarité

Jamais Très rarement Rarement Occasionnellement Souvent Très souvent Toujours

Depuis le début du mouvement étudiant,
à quelle fréquence avez-vous fait ce
comportement?

À quelle fréquence avez-vous l'intention de faire ce comportement dans le futur? ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

6. En vous référant au comportement énoncé à la question # 5:

À quel point croyez-vous que les étudiants québécois contre la hausse vous encouragent à faire ce comportement?

À quel point croyez-vous que les membres de votre Groupe 1 vous encouragent à faire ce comportement?

À quel point croyez-vous que les membres de votre Groupe 2 vous encouragent à faire ce comportement?

[illegible]

7. Groupes sociaux et comportements 3/4

Veillez lire les comportements énoncés et répondre aux questions qui leur sont associées. Pour répondre à ces questions, veuillez vous référer aux groupes 1 et 2 que vous avez mentionnés aux sections précédentes.

1. Porter une effigie pour la cause (ex.: carré rouge)

[illegible]

2. En vous référant au comportement énoncé à la question #1:

[illegible]

3. Utiliser des moyens de pression parfois risqués (ex.: bloquer un pont) pour faire changer les décisions, lois ou habitudes de certaines instances afin qu'elles considèrent la cause des étudiants contre la hausse.

[illegible]

4. En vous référant au comportement énoncé à la question #3:

[illegible]

5. Cibler certaines instances et effectuer des actions directes envers celles-ci (ex.: empêcher l'accès à certains immeubles gouvernementaux) afin qu'elles respectent la cause de étudiants contre la hausse.

[illegible]

6. En vous référant au comportement énoncé à la question #5:

[illegible]

5. Sous diverses formes, partager des connaissances portant sur la cause que défendent les étudiants contre la hausse des frais de scolarité.

	Jamais	Très rarement	Rarement	Occasionnellement	Souvent	Très souvent	Toujours
Depuis le début du mouvement étudiant, à quelle fréquence avez-vous fait ce comportement?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
À quelle fréquence avez-vous l'intention de faire ce comportement dans le futur?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

6. En vous référant au comportement énoncé à la question #5:

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Tout à fait
À quel point croyez-vous que les étudiants québécois contre la hausse vous encouragent à faire ce comportement?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
À quel point croyez-vous que les membres de votre Groupe 1 vous encouragent à faire ce comportement?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
À quel point croyez-vous que les membres de votre Groupe 2 vous encouragent à faire ce comportement?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7. Dans la liste suivante, quelle(s) source(s) d'influence a (ont) le plus d'importance dans votre choix de faire ou non les comportements visant à contrer la hausse des frais de scolarité énoncés précédemment? Il est possible que plus d'une réponse s'applique, ainsi vous pouvez cocher plus d'une réponse

- ☐ Mes valeurs personnelles
- ☐ Le groupe des étudiants québécois contre la hausse des frais de scolarité
- ☐ Groupe 1
- ☐ Groupe 2
- ☐ La société
- ☐ Les caractéristiques spécifiques à la situation

Autre (précisez svp)

8. Pensez maintenant aux comportements encouragés par les étudiants québécois contre la hausse et les deux autres groupes que vous avez nommés précédemment. À quel point les items suivants représentent comment vous vous sentez? (cochez la réponse appropriée)

[illegible]

[illegible]

1. Indiquez à quel point les énoncés suivants correspondent à la façon dont vous vous êtes senti(e) au cours du DERNIER MOIS.

[illegible][illegible]

3. Indiquez à quel point vous êtes en accord avec chacun des énoncés.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Fortement	Très fortement
Je n'ai honte d'aucune de mes émotions	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je sens que je dois faire ce que les autres s'attendent de moi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je crois que les gens sont essentiellement bons et dignes de confiance	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je me sens libre d'être fâché(e) envers ceux que j'aime	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Il est toujours nécessaire que d'autres approuvent ce que je fais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je n'accepte pas mes propres faiblesses	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je peux aimer des personnes sans devoir les approuver	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je crains l'échec	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
J'évite d'analyser et de simplifier des domaines complexes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Il vaut mieux rester soi-même que d'être populaire	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je n'ai aucune mission dans la vie pour laquelle je me sens particulièrement dédié (e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je peux exprimer mes sentiments même lorsqu'ils peuvent engendrer des conséquences indésirables	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je ne me sens pas responsable d'aider quiconque	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je suis préoccupé(e) par des craintes d'être inadéquat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je suis aimé(e) parce que je donne de l'amour	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4. Commentaires?

11. Fin

Votre questionnaire a bien été envoyé! Merci infiniment de votre participation!

Si vous avez des questions additionnelles concernant le projet, veuillez nous contacter au (514) 987-3000 # 5006.

Vous pouvez maintenant quitter ce site Internet. Merci :)

APPENDICE G

FORMULAIRE DE CONSENTEMENT ET QUESTIONNAIRE UTILISÉS

POUR ARTICLE 2

1. Formulaire de consentement

IDENTIFICATION

Projet mené par : Sophie Sansfaçon
sansfacon.sophie@courrier.uqam.ca
Sous la direction de : Madame Catherine Amiot
amiot.catherine@uqam.ca
Département de psychologie, Université du Québec à Montréal

BUT GÉNÉRAL DU PROJET

Vous êtes invité(e) à prendre part à ce projet de recherche. Le but du projet est d'approfondir les motivations des étudiants universitaires à faire un don d'argent à Centraide. Cette recherche vise également à comprendre comment l'identification à des groupes sociaux influence l'émission de comportements.

PROCÉDURE

Votre participation consiste à répondre au questionnaire web suivant. Les questions qui vous seront posées portent sur vos groupes d'appartenance et votre motivation à faire un don d'argent à Centraide. Le questionnaire inclut aussi des items portant sur votre attachement à divers groupes. La durée de la participation est d'environ 20 minutes. En remplissant le questionnaire, gardez en tête qu'il n'y a pas de bonne ou de mauvaise réponse, et que nous nous intéressons à comment vous vous sentez et à ce que vous pensez sincèrement.

AVANTAGES et RISQUES

Votre participation contribuera à l'avancement des connaissances par une meilleure compréhension des facteurs qui prédisent le don d'argent à Centraide. Il n'y a pas de risque d'inconfort important associé à la participation à cette étude. Vous demeurez libre de ne pas répondre à une question que vous estimez embarrassante sans avoir à vous justifier.

CONFIDENTIALITÉ

Il est entendu que les renseignements recueillis dans le questionnaire sont confidentiels et anonymes et que seuls les membres de l'équipe de recherche auront accès à ces informations. La plateforme informatique utilisée pour ce questionnaire est indépendante de l'UQAM et de Centraide et aucune information vous concernant personnellement ne sera communiquée à l'administration de ces instances. Votre questionnaire sera conservé dans la base de données sécurisée du site Internet Survey Monkey ainsi que dans la base de données des chercheurs responsables pour la durée totale du projet. Seuls Catherine Amiot, Sophie Sansfaçon et les assistants de recherche impliqués dans le projet auront accès aux données. Ces données seront détruites 5 ans après les dernières publications. De plus, sachez que les données seront analysées globalement, c'est-à-dire que ce sont les résultats globaux qui intéressent les chercheurs et non les résultats individuels. Ainsi, vous-même ou vos réponses ne pourront jamais être identifiés par qui que ce soit.

PARTICIPATION VOLONTAIRE

Votre participation à ce projet est volontaire. Cela signifie que vous acceptez de participer au projet sans aucune contrainte ou pression extérieure. Vous êtes libre de mettre fin à votre participation en tout temps au cours de cette recherche. Votre accord à participer implique également que vous acceptez que l'équipe de recherche puisse utiliser les renseignements recueillis à des fins scientifiques (articles, conférences et communications scientifiques) à la condition qu'aucune information permettant de vous identifier ne soit divulguée publiquement.

DES QUESTIONS SUR LE PROJET OU SUR VOS DROITS?

Votre participation est importante, car cette étude contribuera à l'avancement des connaissances sur les facteurs sociaux influençant le don d'argent à Centraide. Si vous avez des questions additionnelles concernant le projet, veuillez nous contacter au (514) 987- 3000 # 5006. Le projet a reçu l'approbation du comité d'éthique de la recherche avec des êtres humains du département de psychologie à l'UQAM. Si vous désirez des informations sur les responsabilités des chercheurs au plan éthique, vous pouvez rejoindre la directrice de la recherche, Madame Catherine Amiot, au numéro de téléphone suivant : (514) 987- 3000 # 5006.

*** 1. Acceptez-vous de participez à cette étude?**

- ☐ J'accepte
- ☐ Je décline

2. Questions démographiques

1. Sexe

☐ Homme

☐ Femme

2. Quelle est votre langue maternelle?

☐ Français

☐ Anglais

Autre (veuillez préciser)

3. Êtes-vous étudiant à l'UQAM?

☐ Oui

☐ Non

4. Dans quel programme universitaire étudiez-vous?

5. Combien d'années d'études universitaires avez-vous terminées?

☐ 0

☐ 1

☐ 2

☐ 3

☐ 4

☐ Plus de 5

6. Vous étudiez à:

☐ Temps plein

☐ Temps partiel

7. Qu'est-ce que les autres étudiants de l'UQAM représentent pour vous? (il est possible de cocher plus d'une option)

☐ Un grand groupe d'individus que je ne fréquente pas, mais avec qui je partage des valeurs

☐ Un petit groupe de gens que je fréquente et qui définit bien qui je suis

☐ Un petit groupe de gens que je fréquente

Autre (veuillez préciser)

8. De quel groupe d'âge faites vous partie?

- ☐ 19-30 ans
- ☐ 31-40 ans
- ☐ 41-50 ans
- ☐ 51-60 ans
- ☐ 61 ans et plus

3. Groupes sociaux

Nous nous intéressons à vos relations avec certains groupes. Veuillez répondre aux items suivants en vous référant aux groupes énoncés. Répondez selon vos sentiments face à chacun de ces groupes. Vos réponses pour chacun des groupes peuvent être similaires ou différentes les unes des autres.

1. Je suis heureux(se) de faire partie de ce groupe.

[illegible]

2. Être membre de ce groupe est important pour moi.

[illegible]

3. Je suis fier(ère) d'être membre de ce groupe.

[illegible]

4. Être membre de ce groupe reflète bien qui je suis.

[illegible]

5. Mon image des autres membres de ce groupe est positive.

[illegible]

6. J'attache une grande valeur au fait de faire partie de ce groupe.

[illegible]

7. Être membre de ce groupe est une partie importante de mon identité.

[illegible]

8. Je m'identifie en tant que membre de ce groupe.

[illegible]

4. Le don d'argent

Nous nous intéressons aux attitudes et comportements des étudiants quant au don d'argent et à diverses causes. Les questions qui suivent portent sur ce sujet.

1. Personnellement...

Fortement en désaccord

Fortement en accord

...à quel point êtes-vous en accord ou en désaccord avec le don d'argent à des organismes de charité?

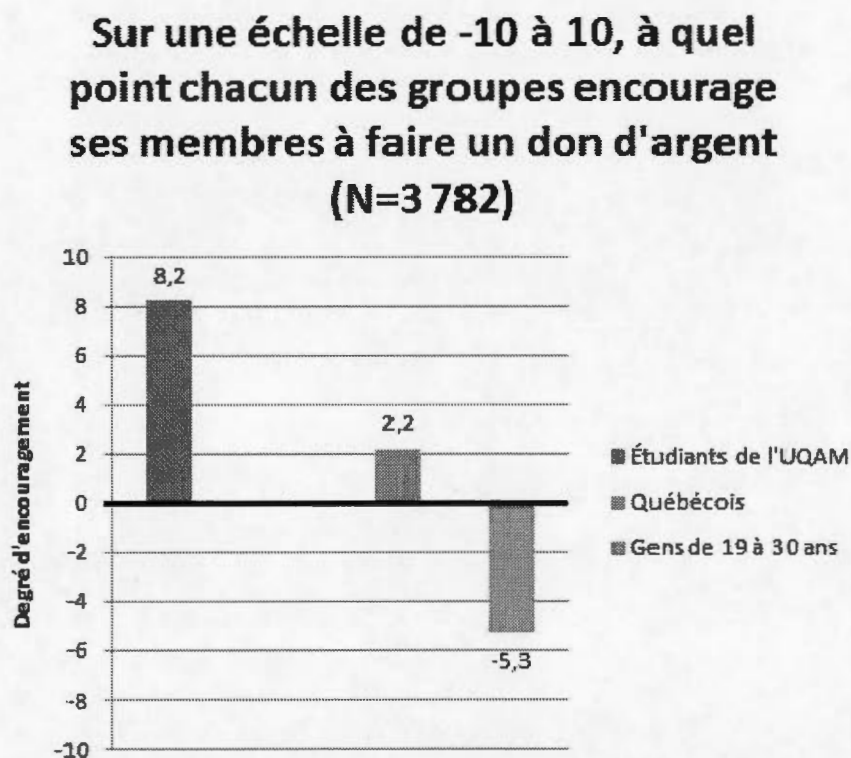
☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

2. À quel point êtes-vous en accord ou en désaccord avec les actions suivantes?

[illegible]

A tous les ans, des étudiants de l'UQAM font une campagne auprès de leurs pairs afin de recueillir des dons monétaires pour l'organisme Centraide. Les dons annuels s'élèvent généralement jusqu'à 180 000\$; les étudiants sont donc d'une grande importance dans la collecte de fonds de Centraide.

Afin de comprendre les motivations liées à la donation, un sondage a recueilli l'avis de plusieurs groupes sociaux par rapport au don d'argent. Le sondage a été effectué auprès d'un pourcentage d'individus représentatif de la population de chacun de ces trois groupes. Le graphique suivant illustre à quel point les individus appartenant à chacun de ces groupes encouragent leurs membres à faire un don d'argent à Centraide.

[illegible]

2. En vous basant sur ces résultats, veuillez indiquer l'option qui représente le mieux la réalité:

- ☐ Les groupes ont des opinions similaires; ils encouragent tous fortement leurs membres à donner de l'argent à Centraide
- ☐ Les groupes ont des opinions similaires; ils encouragent tous faiblement leurs membres à donner de l'argent à Centraide
- ☐ Les groupes ont des opinions différentes; ils encouragent tous à des degrés différents leurs membres à donner de l'argent à Centraide

3. En vous basant sur ces résultats, vous pouvez conclure que les étudiants (cochez un des deux choix):

- ☐ encouragent fortement le don d'argent à Centraide
- ☐ encouragent faiblement le don d'argent à Centraide

4. En comparant les opinions des étudiants à celles des québécois, que pouvez-vous conclure (cochez un des deux choix):

- ☐ que les opinions des étudiants et celles des québécois sont semblables
- ☐ que les opinions des étudiants et celles des québécois sont différentes

5. En comparant les réponses des étudiants à celles des gens de 19 à 30 ans, que pouvez-vous conclure (cochez un des deux choix):

- ☐ que les opinions des étudiants et celles des gens de 19 à 30 ans sont semblables
- ☐ que les opinions des étudiants et celles des gens de 19 à 30 ans sont différentes

Jamais Très rarement Rarement Occasionnellement Souvent Très souvent Toujours

À quelle fréquence avez-vous l'intention de donner de l'argent à Centraide?

7. Bien-être

1. Indiquez à quel point les énoncés suivants correspondent à la façon dont vous vous êtes senti(e) au cours du DERNIER MOIS.

	Pas du tout	Très peu	Un peu	Moyennement	Assez	Beaucoup	Extrêmement
Je me suis senti(e) vivant(e) et plein(e) de vie.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
J'ai eu de l'énergie et de la détermination.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je me suis senti(e) alerte et éveillé(e).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
J'ai eu hâte à chaque nouveau moment.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je me suis senti(e) stimulé(e).	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Je ne me suis pas senti(e) très énergique.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

2. Indiquez à quel point chacun des adjectifs suivants décrit comment vous vous êtes senti(e) au cours du DERNIER MOIS.

	Pas du tout	Un peu	Modérément	Assez	Extrêmement
Fort(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Hostile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Intéressé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Coupable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fier(ère)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Honteux(se)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Irrité(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Déterminé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Alerte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Craintif(ve)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Enthousiaste	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fâché(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Angoissé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Actif(ve)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Effrayé(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Attentif(ve)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Excité(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Agité(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Inspiré(e)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

3. Pour chacun des énoncés suivants, cochez la case qui correspond le mieux à votre degré d'accord ou de désaccord.

[illegible]

4. Indiquez à quel point vous êtes en accord avec chacun des énoncés.

[illegible]

8. Compensation financière et don

*** 1. Tel que mentionné au début du questionnaire, nous vous remettrons une compensation financière de 10\$ pour la participation à cette étude.**

Voulez-vous remettre une partie de votre 10\$ à Centraide?

☐ Oui

☐ Non

2. Si vous avez répondu oui à la question 1, veuillez préciser quelle somme vous voudriez remettre à Centraide.

3. Si vous souhaitez donner plus d'argent à Centraide, veuillez préciser le montant supplémentaire que vous souhaitez donner:

4. Si vous avez décidé de donner votre compensation financière ou de faire un don, quel type de clientèle souhaitez-vous que votre don bénéficie?

☐ Aînés

☐ Familles

☐ Femmes

☐ Jeunes

☐ Personnes handicapées

☐ Réfugiés et immigrants

5. Veuillez expliquer brièvement votre choix.

6. À quel point croyez-vous que chacune des sources suivantes a guidé votre choix quant à votre don d'argent à Centraide?

[illegible]

7. Pensez maintenant aux comportements encouragés par les trois groupes nommés plus tôt (étudiants de l'UQAM, Québécois, gens de 19 à 30 ans). À quel point les items suivants représentent comment vous vous sentez personnellement? (cochez la réponse appropriée)

[illegible]

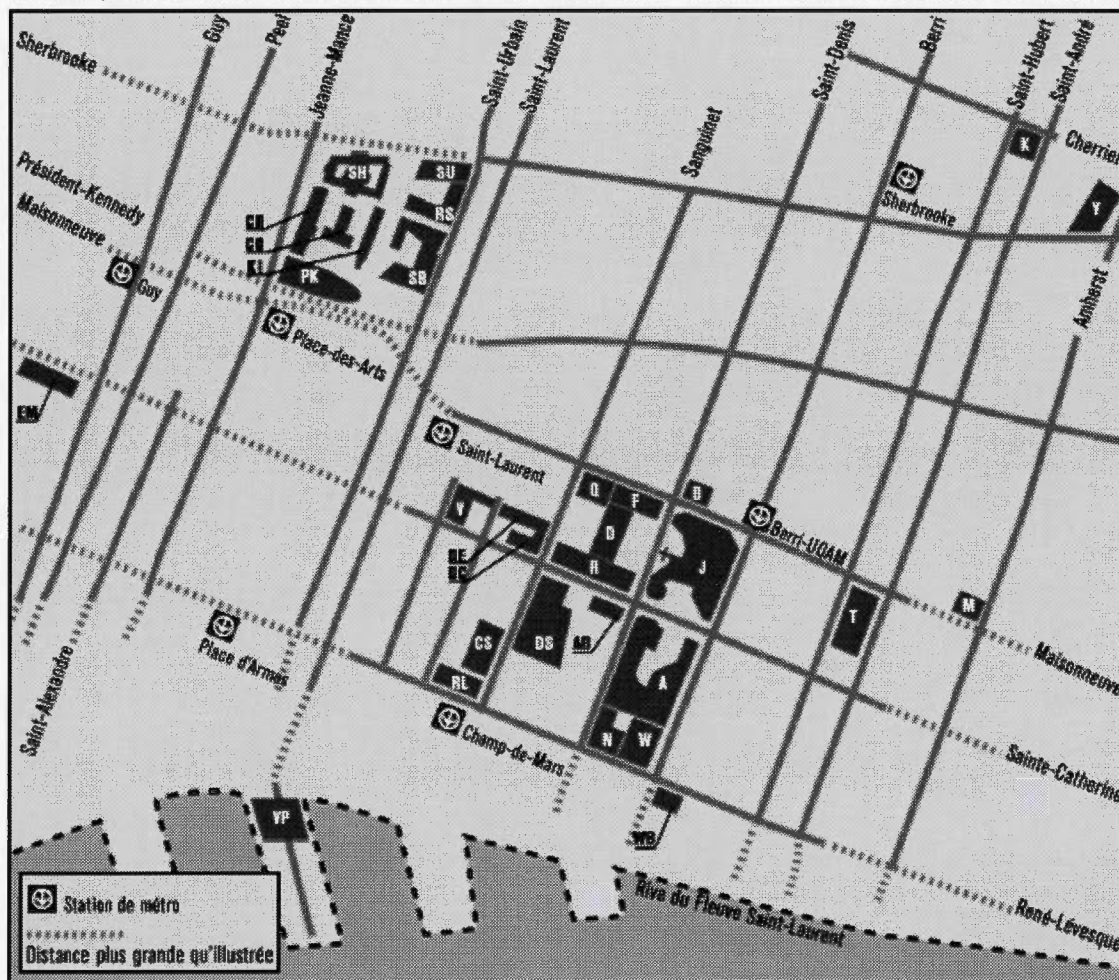
9. Compensation financière et don

*** 1. Afin d'être en mesure de vous remettre votre compensation financière, tout en gardant votre anonymat, certaines données vous seront demandées ici. Ces données permettront de créer un code alpha-numérique qui sera utilisé pour vous identifier lors de la remise de la compensation. Afin que l'anonymat soit respecté, ce code ne sera pas associé à vos réponses.**

Deux premières lettres de votre nom de famille

Trois derniers chiffres de votre numéro de téléphone

Vous pouvez venir chercher votre compensation financière d'ici le 5 novembre au laboratoire de recherche sur le soi et l'identité (LRSI), au pavillon DS (coin Ste-Catherine Est et Sanguinet), local DS2769. Un assistant sera présent pour vous remettre votre 10\$ les lundis 15 octobre, 22 octobre et 5 novembre entre 9h30 et 10h, ou entre 16h30 et 17h30, ou encore les mercredis 17 octobre, 24 octobre ou 31 octobre entre 13h et 14h.



2. Souhaitez faire immédiatement votre don à Centraide?

☐ Oui

☐ Non

10. Centraide

Si vous souhaitez faire un don à Centraide, vous pouvez le faire à l'adresse suivante:

<https://www.centraide-mtl.org/centraide/static/don/default.htm>

11. Fin

Votre questionnaire a bien été envoyé! Merci infiniment de votre participation!

Si vous avez des questions additionnelles concernant le projet, veuillez nous contacter au (514) 987-3000 # 5006.

Vous pouvez maintenant quitter ce site Internet. Merci :)

APPENDICE H

ACCUSÉS DE RECEPTION DES DEUX ARTICLES

26-Jul-2014

Dear Ms. Sansfaçon:

Your manuscript entitled "Congruence Among Multiple Group Norms: Its Role in Predicting Individual Behaviors and Cognitive Processes" has been successfully submitted online and is presently being given full consideration for publication in the Personality and Social Psychology Bulletin.

Your manuscript ID is PSPB-14-334.

Please mention the above manuscript ID in all future correspondence or when calling the office for questions. If there are any changes in your street address or e-mail address, please log in to Manuscript Central at <http://mc.manuscriptcentral.com/pspb> and edit your user information as appropriate.

You can also view the status of your manuscript at any time by checking your Author Center after logging in to <http://mc.manuscriptcentral.com/pspb>

Thank you for submitting your manuscript to the Personality and Social Psychology Bulletin.

Sincerely,

Personality and Social Psychology Bulletin Editorial Office

14 oct 2014

"Congruence Among Multiple Group Norms in an Experimental Context"
Sophie Sansfaçon; Catherine E Amiot

British Journal of Social Psychology

Dear Mrs Sansfaçon

Thank you for submitting your manuscript for possible publication in British Journal of Social Psychology. You will be notified of the reference number for your paper once it has been checked by the Journals Department and forwarded to the Editor.

The target maximum review period for the Journal is three months. You will be notified by email as soon as a decision has been reached. You can check the progress of the review process at any time by logging on to Editorial Manager using the link and login details below:

<http://bjsp.edmgr.com/>

Your username is: XXXXX

Your password is:XXXX

[Details not case-sensitive.]

Thank you for submitting your work to the Journal.

Kind regards

Journals Department

Wiley

At The British Psychological Society
St Andrews House, 48 Princess Road East

Leicester LE1 7DR, UK

www.wiley.com

T +44 (0)116 252 9506

F +44 (0)116 227 1314

bjso@wiley.com

RÉFÉRENCES

- Amiot, C. E., de la Sablonnière, R., Terry, D. J., & Smith, J. R. (2007). Integration of social identities in the self: Toward a cognitive-developmental model. *Personality and Social Psychology Review*, 4, 364-388.
- Amiot, C.E., Terry, D.J., Wirawan, D., & Grice, T. (2010). Changes in social identities over time: The role of coping and adaptation processes. *British Journal of Social Psychology*, 49(4), 803-826.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50, 179-211.
- Ajzen, I. (2001). Nature and operation of attitudes. *Annual Review of Psychology*, 52, 27-58.
- Benet-Martínez, V., & Haritatos, J. (2005). Bicultural Identity Integration (BII): Components and socio-personality antecedents. *Journal of Personality*, 73, 1015-1049.
- Berry, W. D. (1993). *Understanding regression assumptions, quantitative applications in the social sciences*, London: Sage.
- Chaiken, S., & Trope, Y. (1999). *Dual-process theories in social psychology*. The Guilford Press, New York, 657p.
- Chen, S. X., Benet-Martínez, V., & Bond, M. H. (2008). Bicultural identity, bilingualism, and psychological adjustment in multicultural societies: Immigration-based and globalization based acculturation. *Journal of Personality*, 76(4), 803-838.
- Crisp, R. L., Hewstone, M., & Rubin, M. (2001). Does multiple categorization reduce intergroup bias? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(1), 76-89.
- Dompierre, J. (1993). Rôles sociaux et stress au travail: Comparaison homme-femme. *Revue québécoise de psychologie*, 14(3), 165-184.
- Einhorn, H. J. & Hogarth, R. M. (1981). Behavioral decision theory: processes of judgment and choice. *Annual Review of Psychology*, 32, 53-88.

- Einhorn, H. J. & Hogarth, R. M. (1981). Behavioral decision theory: processes of judgment and choice. *Annual Review of Psychology*, 32, 53-88.
- Evans, J. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment and social cognition. *Annual Review of Psychology* 59, 255-278
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Stanford University Press.
- Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior: An introduction to theory and research*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fisher, R. J., (1993). Social desirability bias and the validity of indirect questioning. *Journal of Consumer Research*, 20(2), 303-315.
- Fiske, S. T., & Neuberg, S. L. (1990). A continuum model of impression formation, from category based to individuating processes: Influence of information and motivation on attention and interpretation. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 23, pp. 1-74). New York: Academic Press.
- French, J. R. P. & Zajonc, R. B. (1957). An experimental study of cross-cultural norm conflict. *Journal of Abnormal Psychology*, 54(2), 218-24.
- Gatti, U., Tremblay, R. E., & Vitaro, F. (2009). Iatrogenic Effect of Juvenile Justice. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, 50(8), 991-998.
- Giannakakis, A., & Fritzsche, I. (2011). Social identities, group norms, and threat: On the malleability of ingroup bias. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37, 82-93.
- Giguère, B., Lalonde, R. N., & Lou, E. (2010). Living at the crossroads of cultural worlds: The experience of normative conflicts by second generation immigrant youth. *Social and Personality Psychology Compass*, 4, 14-29.
- Green, G., Macintyre, S., West, P., & Ecob, R. (1991). Like parent like child? Associations between drinking and smoking behavior of parents and their children. *British Journal of Addiction*, 86, 745-758.
- Guimond, S., & Palmer, D.L. (1996). The political socialization of commerce and social science students: Epistemic authority and attitude change. *Journal of*

Applied Social Psychology, 26, 1985-2013.

- Hogg, M. A. (2005). Uncertainty, social identity and ideology. In S. R. Thye & E. J. Lawler (Eds.), *Advances in group processes* (Vol. 22, pp. 203-230). New York: Elsevier.
- Hogg, M.A. & Turner, J.C. (1987). Social identity and conformity: A theory of referent information influence. In W. Doise & S. Moscovici (Eds.), *Current issues in European Social psychology* (vol. 2, pp. 139-182). Cambridge University Press, NY; 348.
- Hornsey, M.J., Majkut, L., Terry, D.J., & McKimmie, B.M. (2003). On being loud and proud: Nonconformity and counter-conformity to group norms. *British Journal of Social Psychology*, 42, 319-335
- Hornsey, M. J., Smith, J. R., & Begg, D. (2007). Effects of norms among those with moral conviction: Counter-conformity emerges on intentions but not behaviors. *Social Influence*, 2, 244-268.
- Iida, M, Shrout, P. E., Laurenceau, J. P., & Bolger, N. (2012). Using diary methods in psychological research. In H. Cooper, P. M. Camic, D. L. Long, A. T. Panter, D. Rindskopf, K. J. Sher (eds.), *APA handbook of research methods in psychology, Vol 1: Foundations, planning, measures, and psychometrics* (vol. xlv, pp. 277-305). Washington: American Psychological Association.
- Jetten, J., Postmes, T., & McAuliffe, B. J. (2002). "We're all individuals": Group norms of individualism and collectivism, levels of identification and identity threat. *European Journal of Social Psychology*, 32, 189-207.
- Jetten, J., Spears, R., & Manstead, A. S. R. (1996). Intergroup norms and intergroup discrimination: Distinctive self-categorization and social identity effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 1222-1233.
- Johnson, M. D., Morgeson, F. P., Iigen, D. R., Meyer, C. J., & Llyod, J. W. (2006). Multiple professional identities: Examining differences in identification across work-related targets. *Journal of Applied Psychology*, 91(2), 498-506.

- Karoly, P., Ruehlman, L.S., Okun, M.A., Lutz, R.S., Newton, C., & Fairholme, C. (2005). Perceived self-regulation of exercise goals and interfering goals among regular and irregular exercisers: A life space analysis. *Psychology of Sport and Exercise*, 6, 427-442.
- Kelman, H. C. (1961). Processes of opinion change. *Public Opinion Quarterly*, 25, 57-78.
- Lau, R.R., Quadrel, M.J., & Hartman, K.A. (1990). Development and change of young adults' preventive health beliefs and behavior: Influence from parents and peers. *Journal of Health and Social Behavior*, 31, 240-259.
- Levine, J. M., & Moreland, R. L. (1998). Small groups. In D. Gilbert, S. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, pp. 415-469). Boston: McGraw-Hill.
- Louis, W., Davies, S., Smith, J., & Terry, D. (2007). Pizza and pop and the student identity: The role of referent group norm in healthy and unhealthy eating. *Journal of Social Psychology*, 147(1), 57-74.
- Louis, W.R. & Taylor, D.M. (2002). Understanding the September 11 terrorist attack on America: The role of intergroup theories of normative influence. *Analyses of Social Issues and Public Policy*, 87-100.
- McDonald, R.I., Fielding, K.S., & Louis, W.R. (2013a). Energizing and demotivating effects of norm-conflict. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 39(1), 57-72.
- McDonald, R.I., Fielding, K.S., & Louis, W.R. (2013b). Conflicting norms highlight the need for action. *Environment and Behavior*, 46(2), 139-162.
- Mercier, H. (2012). The social functions of explicit coherence evaluation. *Mind and Society*, 11, 81-92.
- Montgomery, H., & Svenson, O. (1976). On decision rules and information processing strategies in multiattribute decision making. *Scandinavian Journal of Psychology*, 17, 283-291.

- Nolan, J. P., Schultz, P. W., Cialdini, R. B., Goldstein, N. J., & Griskevicius, V. (2008). Normative social influence is underdetected. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, 913-923.
- Nipedal, C. Nesdale, D. & Killen, M. (2010), Social group norms, school norms, and children's aggressive intentions. *Aggressive Behavior*, 36, 195-204.
- Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
- Nisbett, R.E., & Wilson, T.D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 23 1-259.
- Ohtomo, S., & Hirose, Y. (2007). The dual-process of reactive and intentional decision-making involved in eco-friendly behavior. *Journal of environmental Psychology*, 27, 117-125.
- Olson, M. (1971). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Ottawa: Statistics Canada (2008). *Ethnic Origin (247), Single and Multiple Ethnic Origin Responses (3) and Sex (3) for the Population of Canada, Provinces, Territories, Census Metropolitan Areas and Census Agglomerations, 2006 Census - 20% Sample Data*. 2006 Census of Canada. Catalogue number 97 562-XCB2006006.
- Postmes, T., Spears, R., & Lea, M. (1998). Breaching or building social boundaries? SIDE-effects of computer-mediated communication. *Communication Research*, 25, 689-715.
- Postmes, T., Spears, R., Sakhel, K., & De Groot, D. (2001). Social influence in computer-mediated communication: The effects of anonymity on group behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27, 1242-1254.
- Presseau, J., Tait, R.I., Johnston, D.W., Francis, J.J., & Sniehotta, F.F. (2012). Goal conflict and goal facilitation as predictors of daily accelerometer-assessed physical activity. *Health Psychology*. No Pagination Specified

- Prentice-Dunn, S., & Rogers, R. W. (1989). Deindividuation and the self-regulation of behavior. (pp. 87-109). In Paulus, P. B. (Ed), *Psychology of group influence (2nd ed.)*, Hillsdale, NJ, England: Lawrence Erlbaum Associates, Inc, xii, 445 pp.
- Ramarajan, L. (2009). *Opening up or shutting down. The effects of multiple identities on problem solving*. Thèse doctorale. Harvard Business School Organizational Behavior Unit Working Paper No. 10-041. Recupérée du http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1509405
- Reno, R. R., Cialdini, R. B., & Kallgren, C. A. (1993). The transsituational influence of social norms. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(1), 104-112.
- Reynolds, K. J., & Turner, J. C. (2001). Understanding prejudice, discrimination and social conflict: A social identity perspective. In M. Augoustinos & K. J. Reynolds (Eds.), *Us and them: Understanding the psychology of prejudice and racism*. London, UK: Sage.
- Rimer, S. (2007, April 1). *For girls, it's be yourself, and be perfect, too*. The New York Times. Retrouvé le 29 juin 2007, du <http://www.nytimes.com>
- Root, M. P. P. (1996). *The multiracial experience: Racial borders as the new frontier*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Sansfaçon, S., & Amiot, C. E. (2014a). The impact of group norms and behavioral congruence on the internalization of an illegal downloading behavior. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 18(2), 174-188.
- Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. *Archives of Psychology*, 27(187).
- Slovic, P., Fischhoff, B., & Lichtenstein, S. (1977). Behavioral decision theory. *Annual Review of Psychology*, 28, 1-39.
- Smith, L.G.E, Amiot, C.E., Callan, V. J., Terry, D. J., & Smith, J. R. (2012). The balancing act: The relationship between nested levels of identification and

- turnover intentions for newcomers at work. *British Journal of Management*, 23, 45-64.
- Smith, J. R., Hogg, M. A., Martin R., & Terry, D. J. (2007). Uncertainty and the influence of group norms in the attitude-behaviour relationship. *British Journal of Social Psychology*, 46, 769-792.
- Smith, J. R., & Louis, W. R. (2008). Do as we say and as we do: The interplay of descriptive and injunctive group norms in the attitude-behaviour relationship. *British Journal of Social Psychology*, 47, 647-666.
- Smith, J. R., & Louis, W. R. (2009). Group norms and the attitude-behavior relationship. *Social and Personality Psychology Compass*, 3(1), 19-35.
- Smith, J. R., Terry, D. J., Manstead, A. S. R. Louis, W. R., Kotterman, D., & Wolfs, J. (2008). The attitude-behavior relationship in consumer conduct: the role of norms, past behavior, and self-identity. *Journal of Social Psychology*, 148, 311-331.
- Stroink, M.L. & Lalonde, R.N. (2009). Bicultural identity conflict in second generation Asian Canadians. *Journal of Social Psychology*, 149, 44-65.
- Tabachnick, B.G. & Fidell, L.S. (2013). *Using Multivariate Analysis: 6th edition*. Allyn and Bacon, Boston, MA.
- Tadmor, C. T., & Tetlock, P. E. (2006). Biculturalism: A model of the effects of second-culture exposure on acculturation and integrative complexity. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 37, 173-190.
- Tadmor, C. T., Tetlock, P. E., & Peng, K. (2009). Acculturation strategies and integrative complexity: The cognitive implications of biculturalism. *Journal of Cross-cultural Psychology*, 40(1), 105-139.
- Tajfel, H. (1969). Cognitive aspects of prejudice. *Journal of Social Issues*, 25, 79-97.
- Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223, 96-102.

- Tajfel, H. (1981). *Human Groups and Social Categories*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Tajfel, H., & Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations*. Chicago: Nelson-Hall.
- Terry, D.J., & Hogg, M.A. (1996). Group norms and the attitude-behavior relationship: A role for group identification. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 8, 776-793.
- Turner, J. C. (1982). Toward a cognitive redefinition of the social group. In H. Tajfel (Ed.), *Social identity and intergroup behavior* (pp. 15-40). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Turner, J. C, Hogg, M. A., Oakes, P. J., Reicher, S. D., & Wetherell, M. S. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford, England: Basil Blackwell.
- Turner, J. C., Wetherell, M. S., & Hogg, M. A. (1989). Referent informational influence and group polarization. *British Journal of Social Psychology*, 28, 1352-147.
- Yampolsky, M. A., Amiot, C. E., de la Sablonnière, R. (submitted). The Multicultural Identity Integration Scale (MULTIIS): Developing a comprehensive measure for configuring one's multiple cultural identities within the self. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*.
- UQAM (2010). 204 301 \$ recueillis au total! Merci de votre générosité! Récupéré le 11 décembre 2010, du <http://www.centraide.uqam.ca/>
- Verkooijen, K. T., de Vries, N. K., & Nielsen, G. A. (2007). Youth crowds and substance use: The impact of perceived group norm and multiple group identification. *Psychology of Addictive Behaviors*, 21(1), 55-61.
- White, K. M., Hogg, M. A., & Terry, D. J. (2002). Improving attitude-behavior correspondence through exposure to normative support from a salient ingroup. *Basic and Applied Social Psychology*, 24, 91-103.

- Zajonc, R. B. (1960). The process of cognitive tuning in communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 61*, 159-167.
- Zajonc, R. B., & Wahi, N. K. (1961). Conformity and need-achievement under cross cultural norm conflict. *Human Relations, 14*, 241-251.
- Van Zomeren, M., Spears, R., Fischer, A. H., & Leach, C. W. (2004). Put your money where your mouth is! Explaining collective action tendencies through group-based anger and group efficacy. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*(5), 649-664.